

THE UNIVERSITY
OF ILLINOIS
LIBRARY

380.5
ZE
V.10

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

HERAUSGEGEBEN VON

DR. H. NICKLISCH

PROFESSOR AN DER HANDELSHOCHSCHULE MANNHEIM

PROFESSOR DR. GEORG OBST

z. Zt. STELLV. VORSITZENDER D. SÄCHS. KRIEGSWUCHERAMTS

K. K. HOF RAT ANTON SCHMID

DIREKTOR UND ORD. PROFESSOR DER K. K. EXPORTAKADEMIE IN WIEN

10. JAHRGANG 1917/18



LEIPZIG · VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL

INHALTS-ÜBERSICHT ZUM ZEHNTEN JAHRGANG

Heft 1/3, April/Juni 1917.

An unsere Abonnenten und Leser	1
Handelswissenschaft und Handelspraxis, habt acht! Von Prof. Dr. H. Nicklisch, Mannheim	2
Der Lehrbetrieb in der Privatwirtschaftslehre an den deutschen Handelshochschulen. Von Prof. Fritz Schmidt, Frankfurt a. M.	4
„Durchschnittspreise“ in der Kriegswirtschaft. Von Prof. Dr. Georg Obst, zurzeit Dresden	14
Für die Wiederaufnahme des amtlichen Börsenhandels. Von Max Fürst, Charlottenburg	17
Sind Fremdkapital und Eigenkapital einer Unternehmung entgegengesetzte Größen? Von Handelsschul-Direktor Manfred Berliner, beedigter Bücherrevisor, Hannover	21
Das Materialien-Magazin auf Bergwerken und verwandten Betrieben. Von Felix Rheinert, Essen	23
Klauseln im Seerecht. Von Rechtsanwalt Dr. A. Werneburg, Cöln a. Rh.	28
Konjunkturgewinn und Unternehmungsform. Von Diplom-Handelslehrer Joh. Kempkens, Metz	31
Das russische Wirtschaftsleben im Weltkrieg 1914—16. Von G. Buetz, Dessau	38
Der Außenhandel des Königreichs Polen. Von Hermann Steinert, Königsberg i. Pr.	43
Der deutsche Außenhandel nach dem Kriege. Von B. Romm, Charlottenburg-Berlin	46
Umlernen und Umdenken. Von Berthold Oskar Müller, Leipzig	54
Aus der Praxis:	
Beitrag zur Kontokorrentrechnung. Von Handelsschul-direktor Joh. Oberbach, Cöln a. Rh.	56
Preislisten-Registrierung. Von S. Helpfern, Berlin	59
Wie kann man die Leistungsfähigkeit der Güterwagen erhöhen? Von Eugen Löwinger, Charlottenburg	61
Neuzeitliche Lohnabrechnung und -auszahlung. Von J. Erzgraber, Charlottenburg	62
Kleingeldmangel bei Lohnzahlungen. Von O. Theuer-kauf, Bitterfeld	63
Rundschau	63
Bücherbesprechungen	68
Literaturübersicht	68

Heft 4/6, Juli/September 1917.

Die k. k. Exportakademie in Wien. Von Hofrat Prof. A. Schmid, Wien	73
Regelung des Ersatzmittelwesens. Von Prof. Dr. Georg Obst, Dresden	75
Die Versicherungspflicht des Speditors bezüglich der Frachtgüter. Von Dr. A. Werneburg, Cöln a. Rh.	77
Kontrollorganisation als Kartellfrage, dargestellt an einem Beispiel. Von Prof. Dr. H. Nicklisch, Mannheim	80
Die Privatwirtschaftslehre an der Handelshochschule zu Königsberg i. Pr. Von Prof. Felix Werner, Königs-berg i. Pr.	84
Übermäßiger Gewinn. Von Prof. Friedrich Leitner, Berlin	86
Der Lehrbetrieb in der Privatwirtschaftslehre an den deutschen Handelshochschulen. (Schluß.) Von Prof. F. Schmidt, Frankfurt a. M.	89
Das Plagiat in der Reklame. Von Rudolf Seyffert, Mann-heim	94
Die Wandlungen in der Kraftmaschinenbranche. Von F. Gebhardt, Charlottenburg	101
Das Verfügungsrecht des Absenders über das Frachtgut während des Transportes. Von Dr. A. Werneburg, Cöln a. Rh.	108
Schulden und Reinvermögen in der Bilanz. Von Dr. jur. René Widemann, Basel	112
Das Materialien-Rechnungsbüro und der Materialien-Eingang. Von Felix Rheinert, Essen	114

Seite

Seite

Die Lebensmittelkarte als Förderin des bargeldlosen Zahlungsverkehrs. Von Wilhelm auf der Nöllenburg, Elberfeld	119
Die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen nach dem Kriege. Von E. Trott-Helge, Misdroy	120
Der neue türkische Zolllarif und die deutsch-türkischen Handelsbeziehungen. Von Zollverwalter G. Gschwender, Tübingen	122
Eigenartige Methoden im Exportgeschäft nach West-indien. (Nach einem amerikanischen Konsularbericht.) Von F. Linke-Gerlach, Berlin-Charlottenburg	124
Aus der Praxis:	
Praxis der Geschäftsreisen. Von Dr. P. Martell, Duis-burg	125
Kontrolle der Mitgliedsbeiträge bei Krankenversiche-rungen und ähnlichen Unternehmungen. Von Hans Bergmeir, Nürnberg	127
Preislisten-Registrierung. Von C. v. Quenaudon, Straß-burg i. E.	130
Einkaufs- und Verkaufspreise sowie ihre Kalkulation. Von D. Rathgeber, zurzeit im Felde	133
Prioritätsfragen. Von Prof. R. Lambert, Marburg a. Lahn	134
Hilfsliste für Lohnauszahlung. Von Alfred Laquai, Degerloch	135
Rundschau	135
Literaturübersicht	140

Heft 7/9, Oktober/Dezember 1917.

Dem Gedächtnis Hermann Rehms!	145
Die stillen Reserven der Aktiengesellschaften. Von Re-gierungsrat Prof. Dr. Georg Obst, Breslan, zurzeit Dresden	146
Die Prämienengeschäfte in Wertpapieren. Von Max Fürst, Charlottenburg	148
Entgangener Gewinn. Von Prof. Friedrich Leitner, Berlin	155
Die Kriegsverluste der deutschen Kreditbanken. Von Prof. W. Prion, Berlin	158
Betriebswissenschaftliche Psychologie. Von A. Vautrin, Mannheim	164
Zwangskalkulation. Von Diplom-Handelslehrer Joh. Kemp-kens, Metz	167
Aus der Transportversicherung. Von Rechtsanwalt Dr. A. Werneburg, Cöln a. Rh.	174
Die Wandlungen in der Kraftmaschinenbranche. Von F. Gebhardt, Charlottenburg. (Schluß.)	178
Rohstoffversorgung und industrielle Produktionsrege-lung in der Übergangswirtschaft. Von Otto Schulz-Mehrin, Charlottenburg	184
Aus der Praxis:	
Kriegssteuern. Von Prof. E. Walb, Cöln a. Rh.	191
Die Spekulation und der Krieg. Von Dr. August Behrens, Berlin	191
Die Revision im Fabrikbetrieb. Von Heinz Schulz, Frankfurt a. M.	196
Die buchhalterischen Arbeiten bei Umwandlung einer offenen Handelsgesellschaft in eine Aktiengesellschaft. Von Georg Weidl, Kempten	198
Die Lagerkontrolle. Von C. von Quenaudon, Straß-burg i. E.	201
Britische Liquidierungspraktik. Von E. Trott-Helge, Misdroy	203
Nach Ansicht des Zentralamtes in Bern besteht das internationale Übereinkommen für den Güterver-kehr auch zwischen den kriegführenden Staaten fort. Von Eugen Löwinger, Charlottenburg	204
Umgestaltung des britischen Konsularwesens. Von E. Trott-Helge, Misdroy	206
Mahnwesen und Lieferzeitkontrolle in der Material-beschaffung. Von L. Grosch, Berlin	207

	Seite		Seite
Erhöhung der Gütertarife und deutsch-österreich- ungarisches Wirtschaftsbandnis. Von <i>Zollverwalter</i> <i>G. Gschwender</i> , Tübingen	208	Schulden und Reinvermögen in der Bilanz. Von <i>Handels- schul-Direktor Manfred Berliner</i> , beedigter Bücher- revisor, Hannover	240
Die Bedeutung der Sammelverkehre für die Spediteure nach dem Kriege. Von <i>F. Linke-Gerlach</i> , Charlotten- burg	210	Selbstkosten und Gewinngliederung. Von <i>Prof. R. Lam- bert</i> , zurzeit München	241
Besteht zwischen Zweikontenreihen- und Einkonten- reihentheorie ein sachlicher Unterschied? Von <i>F.</i> <i>Klug</i> , Offenbach a. M.	210	Die kaufmännische Bilanz in algebraischer Beleuchtung. Von <i>Ewald Brenken</i> , Oberlehrer i. R., Bochum	248
Prioritätsfragen. Von <i>Handelsschuldirektor J. Oberbach</i> , Cöln a. Rh.	211	Das Vertragskriegsrecht Deutschlands und seiner Gegner. Von <i>Zollverwalter G. Gschwender</i> , Tübingen	251
Rundschau	211	Prioritätsfragen. Von <i>Prof. R. Lambert</i> , München	254
Bücherbesprechungen	214	Rechtsfragen des Tages. Von <i>Geh. Justizrat Prof. Dr.</i> <i>Eduard Heilfron</i> , Charlottenburg	254
Literaturübersicht	214	Aus der Praxis: Selbstkosten im Kohlenkleinhandel. Von *	256
		Die Schwierigkeiten der Wiederaufnahme des Exports nach dem Kriege. Von <i>Diplom-Kaufmann Werner</i> <i>Kratsch</i> , zurzeit Brüssel	258
		Zur Frage der Schaffung einer Hauptstelle für den deutschen Außenhandel. Von <i>Dr. Fritz Elsas</i> , Stuttgart	263
		Das Materialien-Rechnungsbureau und der Materialien- Ausgang. Von <i>Felix Rheinert</i> , Essen	266
		Verbesserungen im Güterverkehr. Von <i>F. Linke-Ger- lach</i> , Berlin-Charlottenburg	271
		Nachrichtensäle-Organisation in der Türkei. Von <i>Eugen</i> <i>Löwinger</i> , Charlottenburg	272
		Das Verbot der Wareneinfuhr vom Auslande. Von <i>Zollverwalter G. Gschwender</i> , Tübingen	273
		Rundschau	274
		Bücherbesprechungen	280
		Literaturübersicht	281

Heft 10/12, Januar/März 1918.

Mitteilung von Schriftleitung und Verlag	217
Juristen und Kaufleute. Von <i>Geh. Justizrat Prof. Dr.</i> <i>Eduard Heilfron</i> , Charlottenburg	217
Über den Einfluß der Preisentwicklung auf den Schadens- ersatzanspruch. Von <i>Prof. Dr. Paul Oertmann</i> , Er- langen	218
Kriegswucher und Handelswissenschaft. Von <i>Prof. Dr.</i> <i>Joh. Friedr. Schür</i> , Berlin	222
Kriegswucher und Handelswissenschaft. Von <i>Regierungs- rat Prof. Dr. Georg Obst</i> , zurzeit Dresden	226
Goldwährung oder Papierwährung nach dem Kriege. Von <i>Max Fürst</i> , Charlottenburg	228

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; K. k. Hofrat A. SCHMID, Direktor u. o. Prof. der k. k. Exportakademie in Wien; Professor Dr. GEORG OBST, Universität Breslau, z. Z. Dresden; Dr. H. NICKLISCH, Professor a. d. Handelshochschule Mannheim.

HEFT 1/3

LEIPZIG · APRIL/JUNI 1917

10. JAHRG.

An unsere Abonnenten und Leser

Von Tag zu Tag sich mehrende technische Schwierigkeiten in der Herstellung der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis machen es uns leider unmöglich, die bisherige Erscheinungsweise und den alten Umfang beizubehalten. Wir sehen uns, was wir bis jetzt zu vermeiden gesucht haben, gezwungen, die Zeitschrift, die ins zehnte Jahr geht, während der hoffentlich nicht mehr langen Kriegsdauer in starken Vierteljahrsheften herauszubringen, von denen das erste hier vorliegt.

Unsere Aufgaben wollen wir weiter erfüllen, und so hoffen wir auf die gütige Nachsicht unserer Leser und bitten sie, uns in dieser schweren Zeit wohlwollendes Verständnis entgegenzubringen und uns auch fernerhin Treue zu bewahren.

Herausgeber und Verlag

der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

Handelswissenschaft und Handelspraxis, habt acht!

Von H. Nicklisch, Mannheim.

Ich setze die Überschrift nicht in Anlehnung an die besondere Bedeutung einer österreichischen Befehlsformel, sondern als einen Warnruf.

Die kommende Friedenszeit wird einen Aufschwung der Privatwirtschaftslehre bringen. Hoffentlich bringt sie uns auch einen andern Namen dieser Lehre. Der soeben benutzte trägt sicher einen guten Teil der Schuld, daß eine ganze Anzahl von Köpfen, die sich aus der alten handelswissenschaftlichen Welt nicht herausfinden oder durch unhaltbare, in getrüberter Fernsicht gewonnene eigne Meinungen vorgenommen sind, noch heute geneigt ist, unserm Fache die Wissenschaftlichkeit (im besten Sinne des Wortes) abzusprechen. Eine besondere Bedeutung soll diesem Gedanken durch den ausgesprochenen Wunsch freilich nicht beigelegt werden; es wäre nicht gut, an Formeln zu hängen.

Aber sachlich wird den Gegnern unserer Wissenschaft der Boden unter den Füßen immer weiter fortgezogen und zertrümmert werden müssen. Ich habe den Weg schon in den verfloßenen Friedens- und Kriegszeiten wiederholt nachdrücklich gezeigt und werde nicht müde werden, immer wieder auf den Standpunkt hinzuweisen, der allein uns wissenschaftlich und praktisch die Freiheit nach allen Seiten bewahrt. Hier dürfen deshalb folgende Sätze aus meiner Rektoratsrede vom 3. Juli 1915 wiederholt werden:

„Wir stellen in Lehre und Forschung nicht den Unternehmer in den Vordergrund, sondern die Unternehmung. Bei der Betrachtung dieser spielt der Begriff der Rentabilität allerdings eine besondere Rolle. Und durch diesen gewinnt der Begriff des Geschäftsgewinns für uns besondere Bedeutung. Aber es ist unmittelbar nach dieser Feststellung darauf hinzuweisen, daß Gewinn und Profit für uns nicht dasselbe sind, daß Gewinn in Wesensbeziehungen zum ökonomischen Gesetze steht, die dem Profit fehlen. Gewinn ist immer das Äquivalent für eine wirkliche Leistung der Kräfte, die in einem Unternehmen arbeiten; Profit wird unmittelbar gemacht — durch Übervorteilung, Täuschung und andre ähnliche Mittel. Weiter ist hier hervorzuheben, daß es sich für uns nicht in erster Linie um die Rentabilität des Unternehmerkapitals handelt. Das Erwerbsinteresse des Unternehmers hat unmittelbar mit dem hier gemeinten Begriffe nichts zu tun; mittelbar allerdings, aber so auch die Interessen der Angestellten und Arbeiter und ander Unternehmungen (der Lieferanten, der Abnehmer, des Wettbewerbs). In der Betriebswissenschaft, der Privatwirtschaftslehre, ist herrschend der Begriff der Rentabilität des ganzen Unternehmens; wenn man von Kapital reden will: des gesamten Kapitals; wenn von der Arbeit: der gesamten im Betriebe geleisteten Arbeit, nicht bloß der des Unternehmers.

Derselbe Unterschied wie bei der Rentabilität

besteht auch für Untersuchungen über das Problem der Sicherheit im geschäftlichen Leben. Auch hier handelt es sich nicht unmittelbar und allein um die Sicherheit des Unternehmerkapitals, der Unternehmerinteressen, sondern um die der Unternehmung als eines Ganzen, das eine Anzahl von Menschen mit ihren verschiedenen Interessen zu einer Einheit zusammenschließt.

Die Unternehmung ist dem Betriebswissenschaftler kein Mittel der Ausbeutung von Arbeitern und Angestellten in der Hand des Unternehmers, sondern eine Gemeinschaft von Kräften, die organisiert werden, durch Organisation zu einer lebensvollen Einheit zusammengefaßt werden muß. Der Unternehmer ist im Sinne der Privatwirtschaftslehre nur ein Organ der Unternehmung, wenn auch vielleicht das wichtigste, das, von dem Sein oder Nichtsein regelmäßig in erster Linie abhängt. Andre Organe sind Arbeiter und Angestellte. Ihr Verhältnis zur Unternehmung wird genau mit derselben Unparteilichkeit untersucht wie das des Unternehmers.“

Wir stehen neutral auf unserm Posten; nicht mit der Neutralität Amerikas oder Norwegens, sondern mit der Spaniens, der Schweizer Regierung, oder des Königs und Volkes von Griechenland und führen die Feder und das Wort, niemand begünstigend als die Sache, die, von uns gefördert, zugunsten aller und des Ganzen wirken mag.

Nur auf diesem Boden blüht uns die Freiheit, die für uns, unsere Leistungen und die Entwicklung unserer Hochschulen die erste Lebensbedingung ist.

Und: wer wird Lust haben, uns anzugreifen, uns angriffsfroher Gegner zu sein, wenn wir auf diesem Boden stehen¹⁾!

Dies Sachliche halte ich für viel wichtiger als die Frage, welcher Name unserer Wissenschaft schließlich gegeben sein soll. Immerhin ist nicht zu verkennen, daß die Bezeichnung als Privatwirtschaftslehre der Klärung der Köpfe hinderlich ist: sie wirkt wie ein Guckloch mit farbigem Glase, durch das man in das Gebiet unserer Wissenschaften hineinsieht. Ob man aber Schigut und Hellauer folgen soll, die auf die älteste Bezeichnung als Handelswissenschaft zurückkommen möchten, scheint mir zweifelhaft. Ich glaube, daß eine nicht mehr ferne Zukunft uns neue tiefe Einblicke auf unserem Gebiete bringen wird, die über das Ganze noch helleres Licht verbreiten werden, so daß der rechte Name sich dann allmählich von selbst einstellen wird.

Vorläufig halte ich es mit den Hochschulen, die in ihren Plänen von Einzelwirtschaftslehre sprechen. —

Der Anstoß zu neuen Einsichten wird — wie mir scheint — von der Betriebslehre her erfolgen, aus dem Zentrum unserer Wissenschaft.

¹⁾ Vgl. Nicklisch, Betriebslehre. Carl Ernst Poeschel, Leipzig 1912. Egoismus, Betriebslehre, Handelshochschule, J. Bensheimer, Leipzig-Mannheim 1915. Die Wissenschaft vom Handel in der Z. f. H. u. H., Jahrg. 6, Heft 1. Ferner: Abwehr von Angriffen in a. Z. durch den gleichen Verfasser.

Diese Betriebslehre hat trotz der widerwilligen Aufnahme, die sie bei ihren Schwesterdisziplinen hier und da gefunden hat, inzwischen an den Hochschulen ihren Weg gemacht; sie wird sich auch günstig weiter entwickeln, selbst wenn auch weiterhin Angriffe auf sie von irgendeiner Seite für richtig gehalten werden sollten.

Zurzeit hat die Betriebslehre nur wenig Gegner, und diese sind es auch nur mehr äußerlich als innerlich.

Die Gegnerschaft richtet sich vor allem gegen die allgemeine Betriebslehre; besondere Betriebslehren wollen sie gelten lassen. Die allgemeine könne sich erst aus den besonderen entwickeln, so sagen sie; erst müßten besondere erarbeitet werden, dann erst wäre der Weg frei für die allgemeine.

Woher den Herren diese Weisheit kommt, habe ich bisher nicht entdecken können; es bleibt nach langem Suchen nur die Annahme, daß sie ihnen unbewußt gekommen; denn daß hier in Erinnerung an die Schulzeit eine bloße Verwechslung vorliege, Lehrweg¹⁾ einfach mit Forschungsweg verwechselt sei, wage ich nicht anzunehmen.

Ich gehe bei meiner wissenschaftlichen Arbeit auch von festgestellten, möglichst einfachen, hernach zusammengesetzten Tatsachen aus. Und ich fühle ebenfalls das wissenschaftliche Drängen nach möglichst viel festgestellten Einzelheiten; voll und ganz. Trotzdem verstehe ich die Forderung nicht: Kümmert euch möglichst nicht um das Allgemeine, sondern beschreibt das Einzelne und immer nur das Einzelne. Wenn's dann soweit ist, wird ein anderer kommen, der stellt in euren Einzelbeschreibungen das fest, was allgemein gilt, und schreibt es zusammen. Und Leute, die das können, gibt es viele. Dann habt ihr das Allgemeine. Also, Kinder, nur nicht ums Allgemeine mühen!

O sancta —; nein, das zu sagen, verbieten mir tausend Empfindungen, dazu das Gedenken an alles, was auch von den Gegnern in tapfer schwerer Arbeit geleistet ist. Aber wer lächelt nicht milde und entschuldigt diese Ansicht mit der Jugend unserer Wissenschaft, die uns mit ihren ungeheuern Haufen von Arbeit noch nicht dazu hat kommen lassen, die allgemeinsten erkenntnistheoretischen Grundlagen zu gewinnen.

Aber auch der praktische Geist, der in unserer Wissenschaft lebt und wirkt, sollte solcher Gegnerschaft entgegenstehen: ob nicht dieselben Augen, die die Einzelheiten sehen, am ehesten und besten in der Lage sind, sie zu vergleichen und Gleichartigkeit und Gleichförmigkeit oder Ähnlichkeit der Sachen, Bewegungen, Vorgänge festzustellen, Gesetzmäßigkeiten herauszufühlen und schließlich zu erleben. Warum soll der Mann diese Arbeit nun lassen und sie einem anderen überlassen, für den es schon eine ungeheuer, vielleicht unüberwindliche Aufgabe ist, sich einzufühlen und das Problem richtig zu sehen, selbst wenn er Professor ist. Was dann aus der Lösung wird, ist keine Frage.

Allgemeines kann nicht zusammengestückelt werden; Allgemeines in den Handelswissenschaften kann letzten Endes nur erlebt werden.

Ich habe mir zu oft selbst die Mühe gemacht, die Menge der handelswissenschaftlichen Einzelarbeiten anderer auf ihre allgemeinen Werte hin vergleichend zu durchforschen, und weiß, wie man sich dabei regelmäßig im Stich gelassen sieht, wenn die Schwierigkeiten anfangen. Nur engste Arbeitsgemeinschaft mit Kollegen und Seminarmitgliedern muß hiervon — besonders soweit der führende Geist in Betracht kommt — in großem Umfange ausgenommen werden. Aber solche Arbeitsgemeinschaft läßt sich schon im kleinen nur schwer ins räumlich Ausgedehnte übertragen, schwer dezentralisieren, geschweige daß es möglich wäre, ein ganzes Land zu einer solchen Arbeitsgemeinschaft zu unterjochen.

Merkwürdig ist, daß diejenigen Forscher, die die Welt aus den möglichst kleinsten Einzelheiten, aus den einzelnen Atomen wieder aufbauen wollen, sich nicht nur auf dem Gebiete der Naturwissenschaften für besonders weise und klug und fortgeschritten halten, wo sie es vielleicht auch sind. Am klügsten unter ihnen sind aber immer die Nachbeter. Mir scheint wenigstens, als ob diese ja auch sonst verbreitete menschliche Schwäche bei ihnen besonders stark vertreten wäre.

Meine Mahnung ist hier: Lassen wir der Entwicklung volle Freiheit! Möge auch die allgemeine Betriebslehre blühen, wachsen und gedeihen! Übrigens würde sie es auch tun, selbst wenn auf sie irgendwie ein unakademischer Druck ausgeübt werden würde.

In der kommenden Weitergestaltung der akademischen Verfassung unserer Wissenschaft wird sich ein anderes Streben wieder Geltung zu verschaffen suchen, nämlich die eine unteilbare Kaufmannsbildung aufzuteilen in verschiedene abschließende Bildungsgänge, die auf Besonderes gerichtet sind: zur Heranbildung von „Spezialkaufleuten“.

Hierdurch würden die Hochschulen der Praxis keinen Dienst erweisen. Auch nicht den jungen Kaufleuten. Wir haben schon erlebt, daß solche gespaltene Kaufmannsbildung in der Prüfungsordnung einer Hochschule festgelegt war. Die Wirkungen waren freilich ergötlich. Bankleute, Fabrikantenanwärter ließen sich als Warenkaufleute prüfen, weil ihnen dort die Prüfung leichter schien. Das einzige Gute an dieser nicht erstaunlichen Wendung scheint mir zu sein, daß zu sehen ist, wie die Tendenz zum Ganzen sich offenbar auch mit Humor und mitunter auch auf komischen Wegen ihr Recht zu verschaffen weiß.

Ich weiß wohl, daß solche Dinge sich ereignen können auf Grund ungünstiger praktischer (um nicht zu sagen persönlicher) Verhältnisse, die sich bessern lassen. Aber selbst unter den günstigsten Verhältnissen werden sich die verschiedenen Prüfer, die den Warenkaufmann, angehenden Bankier oder

¹⁾ Lehrmethode mit Forschungsmethode.

Fabrikanten zu prüfen haben, nicht gleichen in den Anforderungen, wie in der Art, sie an den Prüfling heranzubringen, ganz abgesehen von andern Dingen, die störend eingreifen.

Daraus ergeben sich dann immer wieder dieselben Wirkungen, die oben mitgeteilt sind.

Aber noch wesentlicher ist, daß diese ganze Gestaltung des Bildungsganges bei Handelshochschulen grundsätzlich falsch ist.

Kaufmannsbildung ist unteilbar, woraus sich eben auch die leichte Möglichkeit des Überganges von einer der oben erwähnten Prüfungsgruppen zur andern erklärt. Es kann wohl der allgemeinen kaufmännischen Bildung durch Beimischung besonderer Fächer in zulässigem Umfange eine Besonderheit hinzugefügt werden; aber eine Rechtfertigung zu einer Spaltung der Kaufmannsbildung, wie sie versucht und in jenen Prüfungsgruppen schon einmal zum Ausdruck gebracht worden ist, gibt es nicht. Das Ganze der kaufmännischen Bildung muß in jedem Handelsstudenten wirken. Das ist nur möglich, wenn die formale Durchbildung der Willens- und Geisteskräfte auch in der Handelshochschule an die Spitze gestellt wird — vor das Ziel, bestimmte Kenntnisse zu vermitteln, so wertvoll diese auch sein mögen. Wer die Hochschule verläßt, muß vor allem beobachtungs- und denkfähig, denkräftig und starken Willens sein. Hieraus allein ergibt sich die nötige Anpassungsfähigkeit an alle Verhältnisse, in die der Handel den Menschen stellt, in Verbindung mit der Kraft moralischer Selbstbehauptung, ohne die es Kaufleute, die gleichzeitig gute Staatsbürger und Menschen sind, nicht geben kann. Hier ist der Boden, auf dem Kaufleute in der Praxis dann wachsen bis hinauf zum königlichen Kaufmann. Auf ein bißchen Mehr oder Weniger an eingepropftem Material kommt es dabei nicht an.

Die Sonderausbildung für den einzelnen Geschäftszweig fordert keine Spaltung des Bildungsganges in den Handelshochschulen. Die wird in jedem Falle der Praxis selbst überlassen bleiben müssen. Die Lehrzeit können und wollen wir nicht ersetzen. Wenn aber eine Sondervorbildung den Hochschulen doch obliegen soll, so kann diese erst einsetzen, nachdem die allgemeine Kaufmannsbildung zu einem vorläufigen ausgesprochenen Abschlusse gebracht ist, wie die Mannheimer Handelshochschule zurzeit als einzige in ihrem Prüfungswesen es vorsieht. Dies ist dann Fortsetzung der allgemeinen Kaufmannsbildung in besonderer Richtung. Auch dann aber ist dies alles nichts weiter als bloße Vorbildung für die Praxis, fürs Leben, das den besten Teil der Bildung erst selbst noch hinzuzufügen hat.

Der Kaufmannsbildung als einem unteilbaren Ganzen den Schutz zu versagen, ja sich an einer Zerspaltung dieses köstlichen Gutes zu beteiligen oder gar die Führung hierbei zu übernehmen! davor warne ich die Handelshochschulen doppelt und dreifach.

Der Lehrbetrieb in der Privatwirtschaftslehre an den deutschen Handelshochschulen.

Von F. Schmidt, Frankfurt a. M.

1. Die Entwicklung der deutschen Handelshochschulen.

Im Jahre 1898 wurde die erste der deutschen Handelshochschulen zu Leipzig gegründet. Ihr sind 1901 Schwestern in Cöln und Frankfurt erstanden. 1906 folgte Berlin, 1908 Mannheim, 1910 München und mitten im Weltkriege wurde 1915 im deutschen Osten die Handelshochschule Königsberg eröffnet. Die in die Technische Hochschule zu Aachen eingegliederte Handelshochschule ist wieder eingegangen. Deutschsprachliche Handelshochschulen bestehen ferner in St. Gallen und Wien. An den Universitäten¹⁾ ist die Pflege der für die wissenschaftliche Ausbildung des Kaufmanns geeigneten Fächer in einigermaßen genügendem Umfange zuerst in Zürich aufgenommen worden; Bern versucht ähnliches. In Deutschland, wo die Universitäten erst allmählich die Bedeutung eines abgerundeten Bildungsganges für im Wirtschaftsleben stehende Kräfte erkennen, entstanden die ersten intensiveren Beziehungen zwischen Universität und Kaufmannsbildung mit der Schaffung der Handelshochschule Leipzig, die eng mit der dortigen Universität verknüpft wurde. Die später gegründeten Handelshochschulen waren von vornherein selbständig, wenn sie auch in verschiedenem Umfange Universitätslehrer im Nebenamt für ihre Lehrzwecke gewannen. Im Jahre 1914 erfolgte zum ersten Mal in Deutschland die Aufnahme einer Handelshochschule in den Rahmen einer deutschen Universität mit der Schaffung einer selbständigen wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät in Frankfurt a. M.

Schon seit langem pflegen allerdings die Universitäten Wissenschaften, die dem Kaufmann nützlich sind, wie Volkswirtschaftslehre, Rechtslehre, Geographie, Sprachen, Chemie, Physik usw. Indessen war der Studiengang in diesen Fächern ganz anderen Bedürfnissen als denen des Kaufmanns angepaßt. Die Handelshochschulen hatten also in ihrem Lehrplan die genannten Wissenschaften in anderer Form darzubieten. Das bedeutet für alle in Betracht kommenden Universitätsfächer, vielleicht mit Ausnahme der Volkswirtschaftslehre, eine Auswahl und Verkürzung des Gesamtstoffes, aus dem nur einige Kapitel in erweiterter Form herauszuheben waren. Für die Volkswirtschaftslehre, die bei dem erst allmählich und noch heute in verhältnismäßig geringem Umfange auftretenden Bedarf an Spezialisten ihres Faches, im Universitätsunterricht Deutschlands hauptsächlich ein oft zu wenig beachteter Teil des juristischen Bildungsganges war, hat die Entwicklung der Handelshochschulen zum ersten Male eine ausgedehnte Klasse von Studierenden gebracht, für die das Fach von grundlegender Bedeutung ist.

¹⁾ Vgl. dazu: Obst, Unser Wirtschaftsleben als Gegenstand des Universitäts-Unterrichts. Zeitschr. f. Handelswissenschaft u. Handelspraxis 1916, Heft 6.

II. Die Entwicklung der Privatwirtschaftslehre.

Alle die genannten Fächer waren bei Gründung der Handelshochschulen wissenschaftlich voll entwickelt und anerkannt. Es handelte sich für die Dozenten nur um die Hervorhebung des für den Kaufmann besonders Wichtigen. Indessen brach sich schon vor Gründung der ersten Handelshochschule, wenn auch in noch unklarer Weise, die Erkenntnis Bahn, daß alle diese genannten Wissenschaften zusammengekommen noch keine kaufmännische Fachbildung bieten können. So entstanden mit den Handelshochschulen zugleich die Handelswissenschaften oder die Handelswissenschaft.

Über ihren Inhalt herrschte weitgehendste Unklarheit. Als Basis kam das in Betracht, was Handels- und Höhere Handelsschulen, die kaufmännische Initiative hie und da schon länger unterhielt, lehrten. Das war ein Konglomerat aus Recht, Buchhaltung, kaufmännischem Rechnen, Handelskorrespondenz u. a. m. Dem Recht konnte im Hochschulbetriebe von vornherein eine selbständige, wissenschaftliche Art der Behandlung gesichert werden. Dagegen mußten die ersten Vertreter der Handelswissenschaft, die vorläufig überhaupt bearbeiteten Gebiete in langsame aber wohl nicht erfolgloser Arbeit aus dem Schulmeisterlichen ins Wissenschaftliche umarbeiten. Dazu trat dann, bei allmählicher Klärung der Grenzen des neuen Wissensgebietes, als Aufgabe, die zahlreichen und umfänglichen Lücken des Wissens durch Forschungsarbeit zu füllen und das Ganze zu vertiefen.

Im Verlaufe dieser Entwicklung wurde immer klarer, daß die Handelswissenschaft als Schwester der Volkswirtschaftslehre kaufmännisch bedeutsame Wirtschaftsvorgänge und Einrichtungen unter dem Gesichtspunkte des Interesses der Einzelunternehmung oder des Unternehmers, der Privatwirtschaft, zu untersuchen habe. Damit kam man zur Benennung des Faches als Privatwirtschaftslehre oder Einzelwirtschaftslehre.

Zwar ist die letztere Bezeichnung die genauere, weil naturgemäß die privatwirtschaftliche Forschung nicht wirtschaftliche Unternehmungen unberücksichtigt lassen kann, die genossenschaftlicher oder öffentlicher Leitung unterstehen, doch scheint man zurzeit die „Privatwirtschaftslehre“ der „Einzelwirtschaftslehre“ vorzuziehen, wahrscheinlich, weil erstere das präzisere Gegenstück zu ebenso falschen „Volkswirtschaftslehre“ darstellt. Die Handelshochschulen pflegen im übrigen nur den kaufmännischen Teil der Privatwirtschaftslehre, nicht den landwirtschaftlichen, forstwirtschaftlichen usw. Auch die Bezeichnung Handelsbetriebslehre, kaufmännische Wirtschaftslehre wird gebraucht. Einige Fachvertreter bedienten sich längere Zeit ausschließlich des Namens „Handelstechnik“ in der Absicht, schon im Namen ihre Meinung über Inhalt und Aufgabe ihrer Wissenschaft gegenüber einer anderen Anschauungsweise zum Ausdruck zu bringen. Diese Vertreter der Handelstechnik bezeichnen ihr Fach als Kunstlehre, als technologische Wissenschaft¹⁾,

die „den praktischen Verwendungszweck in den Vordergrund des Lehrbetriebes und der wissenschaftlichen Forschung“ stellt. Das hat sie hinsichtlich des Lehrbetriebes vollständig, weniger hinsichtlich der Forschung mit den vielen älteren und anerkannten Wissenschaften, z. B. den technischen, vielen Teilen der medizinischen und naturwissenschaftlichen, gemein. Die Ansichten der Parteien gehen hinsichtlich der Methodik in der Privatwirtschaftslehre in zwei Punkten auseinander: 1. der Forschung, 2. der Lehre.

Die ausgesprochenen „Handelstechniker“ untersuchen mit den gleichen Methoden, in gleich objektiver Weise, wie ihre Kollegen die Vorgänge im kaufmännischen Verkehr und Betrieb. Sie bevorzugen allerdings die Bearbeitung solcher Fragen, deren Klärung ihnen für die kaufmännische Praxis besonders nützlich erscheint, und so kann es wohl vorkommen, daß sie hie und da etwas bei Seite lassen, dessen Durchforschung nur der Vertreter der „reinen Privatwirtschaftswissenschaft“, der den Problemen „um ihrer selbst willen“ nachgeht, übernimmt. Die Resultate solcher Forschung können dann recht wohl auch praktisch bedeutsam werden, weil der Handelstechniker naturgemäß nicht immer mit Sicherheit voraussehen kann, welche Ergebnisse eine Untersuchung zeitigt. Solange das weite Gebiet der Privatwirtschaftslehre noch unvollkommen durchgearbeitet ist, hat m. E. die Bevorzugung der voraussichtlich für die Praxis bedeutsamen Fragen in der Forschungstätigkeit keine Nachteile. Die andere Richtung in der Privatwirtschaftslehre¹⁾ pflegt als „reine Wissenschaft“ wie schon gesagt die Forschung „um ihrer selbst willen“. Das wird letzten Endes auch am fruchtbarsten sein.

Die Hauptabweichung beider Richtungen liegt in der Auffassung der Lehrfähigkeit. Hat der Handelstechniker die einzelnen Verfahrensweisen erfaßt, so berichtet er darüber seinen Hörern. Die verschiedenen Wege werden dargestellt und der Lehrer gibt sein Urteil über die Eignung jedes einzelnen für die in Betracht kommenden Zwecke. Auch wird er, wenn ihm auf deduktivem, vielleicht auch experimentellem Wege, der Aufbau von neuen, in der Praxis noch nicht vorhandenen Methoden gelang, diese mitteilen.

Weyermann und Schönitz fassen als Vertreter der „wissenschaftlichen“ Richtung ihre Meinung in dem Satze zusammen: „Die Wissenschaft hat nicht Ratschläge zu erteilen, sondern will Tatsachen erkennen“. Auf die Privatwirtschaftslehre angewandt heißt das, sie verwerfen als unwissenschaftlich jedes Werturteil über die Eignung eines Verfahrens für die kaufmännische Praxis. Als Ratschlag unwissenschaftlicher Art wird man jedoch schwerlich bezeichnen können, wenn etwa, nachdem auf Grund umfassender Einzelforschung die Methoden der Kontokorrentführung klargestellt sind, der Vertreter

¹⁾ Vgl. Weyermann-Schönitz, Grundlegung und Systematik einer wissenschaftlichen Privatwirtschaftslehre, Karlsruhe 1912. Nicklisch, Allgemeine kaufmännische Betriebslehre, Leipzig 1912. Dort auch Angabe älterer Literatur. Schär, Allgemeine Handelsbetriebslehre, Leipzig 1911.

¹⁾ Vgl. Bericht der Handelshochschule Cöln 1913/15, S. 79.

der Privatwirtschaftslehre das Resultat seiner Arbeit bekanntgibt, indem er eingehend klarlegt, daß unter bestimmten Voraussetzungen eine Methode die geeignetste ist. Eine Gefahr für die wissenschaftliche Exaktheit läge doch nur dann vor, wenn die Klarstellung der Tatsachen nicht mit der nötigen Sorgfalt vorgenommen würde. Daß in der handelswissenschaftlichen Literatur der Vergangenheit dieser Fehler von wissenschaftlich nicht geschulten Autoren oft begangen wurde, bedeutet nicht seine Fortsetzung durch die heutigen Vertreter der Privatwirtschaftslehre. Ich sehe in diesen und gleichen Fällen auch keinerlei Notwendigkeit, etwa die reine Darstellung der Tatsachen von dem exakten Vergleich und dem resultierenden Urteil zu trennen und das eine als Wissenschaft, das andere als Politik oder Kunstlehre zu bezeichnen. Ausgesprochene Kunstlehre sind allerdings die zur Erlangung bestimmter Fertigkeiten unentbehrlichen Übungen.

Die Autoren, welche für eine Trennung der reinen Wissenschaft von der Politik oder Kunstlehre eintreten, schöpfen in der Regel aus Erfahrungen auf volkswirtschaftlichem Gebiet. Dort war bei der Schwierigkeit exakter wissenschaftlicher Erkenntnis infolge des Durcheinanderwirkens vieler Komponenten die Aufstellung allseitig anerkannter Wahrheiten außerordentlich schwierig, manchmal unmöglich. Infolgedessen wurden die Grundsätze, welche einzelne Schulen für die wichtigsten Probleme aufstellten, vielfach von der allgemeinen Weltanschauung dieser Gruppe beeinflusst. Hatte sie sich für eine Stellungnahme zu Grundfragen wie Wert, Preis, Geld, Arbeitslohn, Zins, Schutzzoll oder Freihandel festgelegt, so beeinflusste das ihre gesamte weitere wissenschaftliche Tätigkeit und Anschauung. Daher kam dann als Reaktion die Bewegung gegen den wissenschaftlichen Charakter der Volkswirtschaftspolitik.

Nun ist aber die Sachlage auf dem Gebiet der Privatwirtschaftslehre anders. Nicht die ganze Volkswirtschaft mit der Wechselwirkung von hunderten von Faktoren hat sie zu untersuchen, sondern die Einzelwirtschaften. Ist damit auch die Zahl der Forschungsobjekte sehr groß, so erleichtert doch ihre enge Begrenzung die exakte, unter Umständen auch experimentelle Durchforschung der Einzelgebilde, deren jedes als isolierte Einheit faßbar ist. Die Privatwirtschaftslehre kann dann durch Vergleich der Resultate ihrer Einzelforschung zu exaktem Vergleich vorwärtsschreiten und man wird wohl auch zugeben, daß sie Lücken, welche die Tatsachen ließen, auf deduktivem Wege schließt, ohne deshalb an Wissenschaftlichkeit einzubüßen.

So verfahren viele Forscher auf dem Gebiet der Privatwirtschaftslehre, und mir scheint kein Grund vorzuliegen, in unserem Fache die Wissenschaft von einer Politik zu trennen. Es gibt ja auch keine Politik des Maschinenbaues, der Elektrotechnik, der Medizin¹⁾ usw.

Maßstab für die privatwirtschaftliche Wertung ist die Rentabilität. Nur wenn Unternehmung und

Unternehmer eine Minimalrentabilität erzielen, ist das Unternehmen lebensfähig. Daraus ist der Privatwirtschaftslehre der Vorwurf entstanden, eine Profitlehre zu sein. Er kommt einerseits von national-ökonomischer Seite¹⁾. Wer selbst gewohnt ist, voraussetzungslose Forschung und Lehre zu treiben, würde schwerlich darauf kommen, eine Wissenschaft deswegen zu verurteilen, weil sie Gebiete erforscht, die unmoralisch, ungesetzlich oder sonstwie abstoßend sind, oder sein können.

Jedem ernsthaften Arbeiter auf dem Gebiete der Privatwirtschaftslehre wird sehr bald klar, daß die Seele jeden privaten Betriebes der von Rentabilitätsrückichten geleitete Unternehmer ist. Soll es nun unwissenschaftlich sein, mit wissenschaftlichen Methoden die Wege zu untersuchen, welche er beschreitet, bloß deshalb, weil es auch Unternehmer gibt, die nach volkswirtschaftlichen Anschauungen zuviel verdienen? Die voraussetzungslose Untersuchung wird erkennen lassen, ob der hohe Gewinn besonderer Leistung oder dem Betrug entspringt. Wäre der Betrug im Wirtschaftsleben zum System entwickelt, so müßte die Wissenschaft seine Technik untersuchen, nicht um, was wohl niemand glaubt, dann ein System des Betrügens zu entwickeln, sondern allein zur Klarstellung der Sachlage. Ist diese erreicht, so können Juristen und Volkswirte die nötigen Konsequenzen ziehen. Die Privatwirtschaftslehre hat mit Moral und Ethik ebensowenig zu tun, wie Chemie und Physik, auf deren Lehren sich die Produktion der Gifte und anderer Tötungsmittel aufbauen, ohne daß die Wissenschaftlichkeit des Faches deshalb in Frage gestellt wäre.

Auch ein angesehener Vertreter der Privatwirtschaftslehre, Schär, der, wie Weyermann und Schönitz²⁾, seine Schüler, ihm bescheinigen, um nicht „eine Lehre der ökonomischen Tricks und Kniffe“ zu bieten, sich seine Werte aus der „übergeordneten“ Region der Nationalökonomie holt, lehnt es ab, als Lehrer des Profits zu gelten. Bis jetzt ist es seinem moralischen Einflusse noch nicht gelungen, den Trieb nach Rentabilität im Kaufmann zu töten. Kann man überhaupt Unternehmungen, wie z. B. die Harpener Bergwerksgesellschaft, die Deutsche Bank oder die Hamburg-Amerika-Linie durch ökonomische Kniffe und Tricks leiten?

III. Das

Vorlesungsprogramm der Privatwirtschaftslehre.

1. Allgemeiner Teil.

Die Entwicklung der Privatwirtschaftslehre³⁾ hat sich in den Vorlesungsverzeichnissen der Fachhochschulen ausgeprägt. Ursprünglich betrafen Vorlesungen und Übungen fast ausschließlich kaufmännisches Rechnen, Buchhaltung und Handelskorrespondenz. Später, nachdem schon eine Reihe

¹⁾ Vgl. Brentano, Bank-Archiv. 1912 Oktober.

²⁾ a. a. O. S. 52 Anmerkung.

³⁾ Vgl. Nicklisch, Die Entwicklung der Handelswissenschaften an den Handelshochschulen, Leipzig 1911. Auch Bericht der Handelshochschule Cöln für 1913/15, S. 79 f.

¹⁾ Vgl. Weyermann und Schönitz, S. 43 und Schär a. a. O.

neuer Vorlesungen entstanden war, gliederte man in Cöln das Gebiet in kaufmännische Betriebslehre und kaufmännische Verkehrslehre. Die weitere Ausdehnung des Vorlesungsstoffes, auf welche in Preußen eine neue Prüfungsordnung durch die Bestimmung Rücksicht nahm, daß den Studierenden gestattet wurde, sich in beschränktem Umfange für Fabrik-, Bank- und Warenhandelsbetriebe zu spezialisieren, veranlaßte, ebenso wie die Schwierigkeit für die Dozenten, das ganze Gebiet zu bearbeiten, die Unterteilung in Allgemeine Privatwirtschaftslehre und spezielle Privatwirtschaftslehre der Fabriken, Banken und Warenhandelsbetriebe. Mannheim und Berlin spezialisieren auch das Verkehrswesen. Die frühere Teilung blieb dabei bestehen, so daß jetzt mit mehr oder weniger Betonung eine Allgemeine Verkehrslehre und eine Allgemeine Betriebslehre unterschieden wird. Cöln, Berlin und Mannheim zerlegen daneben jeden Spezialzweig in Betriebs- und Verkehrslehre, Frankfurt dagegen legt die gesamte Verkehrslehre in den allgemeinen Teil und spezialisiert nur die Betriebslehre. Darauf wird bei Besprechung der Prüfungsanforderungen noch zurückzukommen sein. Die Vorlesungsverzeichnisse der anderen Handelshochschulen lassen die Spezialisierung nicht erkennen, indessen ist Königsberg durch die Prüfungsordnung daran gebunden, nur München und Leipzig sind noch unentschieden.

Die gekennzeichnete Einteilung des Gesamtstoffes würde bei den folgenden Zusammenstellungen der Vorlesungen zu umfangreiche Positionen schaffen, deshalb wird die Allgemeine Privatwirtschaftslehre in folgende fünf Unterabteilungen zerlegt:

- A) Einführung, Allgemeines,
- B) Kaufmännisches Rechnen,
- C) Buchhaltung,
- D) Korrespondenz und Geschäftspraxis,
- E) Verkehrslehre.

Da die Entscheidung der Dozenten über die Gesamtaufassung ihrer Wissenschaft unter dem Schutze der akademischen Freiheit ihre eigenste Angelegenheit ist, und da aus den Vorlesungsverzeichnissen darüber wenig ersehen werden kann, wird darauf nur gelegentlich zurückzukommen sein. Die Frage, was zurzeit im Lehrbetriebe der Handelshochschulen aus dem Gebiete der Privatwirtschaftslehre vorgetragen wird, beantwortet die folgende Zusammenstellung. Da während des Krieges vielfach eine Kürzung des Pensums eintrat, ging ich von den Semestern, die vor dessen Beginn lagen, aus, berücksichtigte aber auch Neuankündigungen aus der Kriegszeit. Da in Königsberg der volle Lehrbetrieb erst während des Krieges begann, wurden für dieses Kriegsesemester genommen.

Vorlesungen, Übungen und Seminare der Handelshochschule Berlin (1913/15)¹⁾.

I. Allgemeiner Teil.

- A) Allgemeine kaufmännische Privatwirtschaftslehre 2, Allgemeine Handelsbetriebslehre 2, Allgemeine Betriebslehre 2, Organisation des kaufmännischen

¹⁾ Die große Verwirrung in Benennung und Inhalt der Vorlesungen beruht einerseits auf dem Bestreben jedes ein-

Betriebes in Handel und Industrie und ausgewählte Gebiete aus der Propaganda 1, Der Kaufmann in Theorie und Praxis 1, Kaufmännische Betriebslehre (Organisation) 2, Der Handelsbetrieb unter dem Einfluß der Konkurrenz und der kapitalistischen und sozialen Konzentration 1. Im ganzen

B) Einführung in das kaufmännische Rechnen 2, Kaufmännische und industrielle Kalkulation 2, Arithmetik und Algebra 1, Zinseszins- und Rentenrechnung 1, = 11

C) Buchhaltung und Bilanz 3, Einführung in die Buchhaltung 3, Theorie und Technik der Buchhaltung 2, Bilanzkunde 2, = 6

D) Einführung in Handelskunde und Handelsbriefwechsel 1, = 10

E) Allgemeine Welthandelslehre (= Nachrichten-, Güter- und Zahlungsverkehr, internationaler Warenhandel) 2 und 3, Zahlungsverkehr 1, Eisenbahnverkehrs- und Tarifwesen 1, Postverkehrswesen 1, Börsenverkehr im Warenhandel 1, Finanzierung kaufmännischer und industrieller Unternehmungen 2, Wechselkunde und Wechselrecht 1, Private Kapitalanlage und Vermögensverwaltung 1, Handelsjournalistik und wirtschaftliche Berichterstattung 1, Technik des Buchdrucks 1, Besprechungen über Geldmarkt und Börsenlage 2, Der Börsenhandel 2, = 19

II. Spezialbetriebslehren.

A) Industriebetrieb 3, Kunstgewerbe als Arbeitsfeld des Kaufmanns 1, = 4

B) Technik der Bankgeschäfte 2, Effektenhandel, insbesondere Börsenverkehr 2, Mathematische Grundlagen der Rechnungen im Bankgeschäft 1, Technik der Anleihen 1, Bankverkehr 2, Bank- und Börsenverkehr 2, Bankbetriebslehre 3, Bankpolitik 1, = 14

C) Spezielle Welthandelslehre (Handel in und mit Übersee) 4, Warenkalkulation 1, Autor und Verleger 1, Exportkolloquium 1, Bewertung, Behandlung und Verwertung des Getreides 1, Vertrieb der Bücher 1, Kurse über internationale Privatwirtschaft 2, Kalkulation der Bücherpreise 1, = 12

III. Seminare, Winter 1914/15.

Proseminar für Bankkaufleute 1, für Waren- und Industrieaufleute 1, Proseminar 2, Seminar für Warenhandel und dessen Hilfsgewerbe 2, Privatwirtschaftliches Seminar 1, Seminar für Bank- und Finanzwesen 2, Handelswissenschaftliches Seminar für Kaufleute des Warenhandels, der Industrie und des Bankwesens 2, Spezialseminar für internationale Privatwirtschaft 1, Kolloquium über privatwirtschaftliche Fragen 1—2, Buchhaltungsseminar 2, Exportkolloquium 1, = 16—17

Im ganzen 93—94

Handelshochschule Cöln (1913/15)¹⁾.

I. Allgemeiner Teil. Sem.-Std.

A) Fehlt.

B) Übungen im kaufmännischen Rechnen 4, = 4

C) Einführung in die Buchhaltung 3—4, Doppelte Buchhaltung und Abschlußtechnik 3—4, Buchführung und Handelsbetriebslehre 2, Theorie und Praxis der Buchführungs- und Bilanzrevision 1, Die Bilanz 1—2, Buchhaltungs- und finanztechnische Vorgänge bei der A. G. und G. m. b. H. 1, Buchhaltungslesen 2, = 13—16

D) Deutsche Handelskorrespondenz für Ausländer 2 = 2

E) Grundlagen der Technik des Warenverkehrs 2, des Güterverkehrs 1, des Kapital-

zelen Dozenten, für seine Hörer das ganze Pensum zu lesen, andererseits auf dem Wunsche, auch den abendlichen Hörern möglichst viel zu bieten. Die Dozenten bemühen sich offenbar, ihre Vorlesungen von den Parallelkursen der Kollegen durch abweichende Benennung zu unterscheiden.

¹⁾ Die gesperrt gedruckten Vorlesungen des allgemeinen Teils sind nach dem Studienplan obligatorisch.

verkehrs 1, des Geld- und Kapitalverkehrs 1, des kurzfristigen Kreditverkehrs 2, des Zahlungsverkehrs 1, des Kredit- und Zahlungsverkehrs einschließlich Kontokorrent 3, des Grundstücks-, Hypotheken- und Effektenverkehrs 3, des Nachrichtenverkehrs 1, Finanzierungen 2, = 17
36—39

II. Spezialbetriebslehren.

A) Verwaltungstechnik der Fabrikbetriebe 3, Organisation, Buchführung, Statistik und Propaganda 1, Verwaltungs- und Absatztechnik für Handelslehrer 1, Innenverrechnung mit Ausnahme der Selbstkosten 1, Selbstkosten 2, Absatztechnik 2, = 10

B) Effektenbörsen 1, Verrechnungs- und Kontrollwesen 1, Bank im Dienste des Überseehandels 1, Internationaler Zahlungs- und Kreditverkehr 1, Devisenverkehr 1, Kurs- und bilanzkritische Übungen 1, Übungen über Geld- und Kapitalverkehr einschließlich bilanzkritischer Untersuchungen 2, = 8

C) Handel mit Nord- und Südamerika 1, Hamburgischer Export 2, Technik des Warenverkehrs 4, Technik des Güterverkehrs 4, Organisation und Technik der Detailhandelsbetriebe 1, Kolloquium über Kartelle, Trusts und Kriegsgesellschaften 1, = 13

III. Seminare.

Handelswissenschaftliches Seminar für Handelslehrer:
a) Vorseminar 1, Hauptseminar: a) Handelsbetriebslehre 1, Buchführung 1, Abschlußtechnik 1, Geld- und Kapitalverkehr, kaufmännisches Rechnen 1, Seminar für Privatwirtschaftslehre der Fabrikbetriebe 2, des Warenhandels 3, des Bankbetriebs 2, Banktechnisches Seminar für Handelslehrer 1, Seminar für Treuhänder:
a) Vorseminar 2, Hauptseminar 4, = 19
Im ganzen 86—89

Wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Fakultät der Universität Frankfurt a. M.

I. Allgemeiner Teil. Sem.-Std.

A) Fehlt.
B) Einführung in das kaufmännische Rechnen 3, Politische Arithmetik 2, Übungen im kaufmännischen Rechnen 4, = 9
C) Buchhaltung 2—3, Buchhaltungsübungen für Anfänger 1—2, für Vorgeschrundene 2, Bilanzen 2, = 7—9
D) Fehlt.
E) Finanzierungen 2, Kredit- und Zahlungsverkehr 3, Börsenverkehr 3—4, Warenverkehr 3, = 11—12
27—30

II. Spezialbetriebslehren.

A) Industriebetriebslehre = 5
B) Bankbetriebslehre = 3
C) Warenhandelsbetriebslehre = 2

III. Seminare.

Allgemeines Seminar 4, Spezialseminar 6, = 10
Im ganzen 47—50

Handelshochschule Königsberg (S.-S. 1915 bis W.-S. 1916/17).

I. Allgemeiner Teil. Sem.-Std.

A) Allgemeine Handelsbetriebslehre 2, = 2
B) Einführung in das kaufmännische Rechnen 2, Devisen und Devisenarbitrage 2, Übungen für Fortgeschrittene 2, Kontokorrentlehre 2, = 8

C) Einführung in die einfache und doppelte kaufmännische Buchhaltung mit Übungen 2, Buchhaltungsübungen 2, Übungen in Bilanzkritik 1, Bilanzkunde 2, Buchhaltungslesen 1, Buchhaltung der verschiedenen Gesellschaftsformen 2, = 10
D) Fehlt.

E) Börsentechnik 1, Effektenkunde 2, Ultimo-geschäfte mit Übungen 1, Sicherheiten im Geldverkehr 1, Handhabung der Eisenbahntarife 1, Verkehr

des Kaufmanns mit Post und Telegraphie 1, Wechsel- und Schecklehre 2, Notierung der Warenpreise im Welthandel und Warenarbitrage 2, Bankgeschäftlicher Verkehr in Hypotheken und Grundstücken 1, = 12
32

II. Spezialbetriebslehren.

A) Industrielle Selbstkosten 2, Fabrikorganisation 2, Fabrikbuchhaltung 1, = 5

B) Banktechnik 3, Bankbuchhaltung 2, = 5

C) Organisation von Warengroßhandlungen 1, Buchhaltung des Warenhandels 2, Organisation von Export- und Importgeschäften 2, = 5

III. Seminare.

Handelswissenschaftliches Seminar 2, Besprechung über Marktlage und wirtschaftliche Berichterstattung 1, = 3
Im ganzen 50

Handelshochschule Leipzig (1913/14).

I. Allgemeiner Teil. Sem.-Std.

A) Allgemeine Handelsbetriebslehre 2, Übungen aus Recht und Wirtschaft im Handelsbetrieb 2, = 4

B) Elemente der kaufmännischen Arithmetik 4, Arithmetik des Bankfaches 4, Arbitragen und Warenkalkulationen 4, Politische Arithmetik 4, Übungen 2 = 18

C) Einführung in die Buchhaltung 3, Zusammenhängende Geschäftsgänge aus dem Waren- und Bankfach usw. 3, Schwierigere Fälle der Buchhaltung, Abschlüsse und Bilanzen 3, Praktische Übungen 1, Bilanzfragen mit Rücksicht auf Steuerwesen 1, Versicherungsbuchführung 1, Fabrikbuchhaltung 1, = 13

D) Korrespondenz über Warengeschäfte, Spedition und Versicherung 3, über Wechsel-, Effekten- und sonstige Bankgeschäfte 3, über Export und Import 3, Musterkontor 8, = 17

E) Technik des Wechselverkehrs 1, Finanzierungen 2, = 3
55

II. Spezialbetriebslehren.

A) Fabrikbetrieb und Fabrikorganisation 1, = 1

B) Bankbilanzen 1, Technik des Hypothekenbankgeschäfts 1, Bank- und Börsengeschäfte 2, = 4

C) Warenhandelsbetriebe 1, = 1

III. Seminare.

Im Sommer 1916 wurde zum erstenmal ein Handelswissenschaftliches Seminar angekündigt = 2

Im ganzen 63

Handelshochschule Mannheim (1913/14)¹⁾.

I. Allgemeiner Teil. Sem.-Std.

A) Allgemeine Betriebslehre 2, = 2

B) Einführung in die kaufmännische Arithmetik 1, Politische Arithmetik 3, Die Lehre vom Kontokorrent 1, Effektenrechnen 1—2, = 6—7

C) Einführung in die Buchhaltung 2, Übungen für Anfänger 2, für Vorgeschrundene 4, Übungen im Lesen von Bilanzen 1, Abschlußtechnik 2, = 11

D) Übungen in der Geschäftspraxis 4, = 4

E) Wechsel- und Schecklehre 1—2, Kartelle als Mittel der Absatzentwicklung 1, Warenbörsen und ihre Geschäfte 1, Reklame 1, Effekten und Effektenverkehr 2, Allgemeine Handelslehre 4, Münz- und Devisenverkehr 2, = 12—13
35—37

II. Spezialbetriebslehren.

A) Bilanzen industrieller Unternehmungen 1, Industrielle Selbstkosten 1, Betriebslehre der industriellen Unternehmungen 2, Privatwirtschaftslehre des Maschinenbetriebs 1—2, Statistik industrieller Unternehmungen 1, = 6—7

¹⁾ Vgl. Studienplan, Jahresbericht 1912/13, S. 58.

B) Bankbilanzen 1, Geschäfte des Bankbetriebs 2, Organisation der Banken 1—2, Arbitrage 1—2, Finanzierung und Sanierung 1,	Sem.-Std. = 6—8
C) Import mit Kalkulationen 2, Export mit Kalkulationen 1—2, Kommissions- und Partizipationsgeschäfte 1,	= 4—5
D) Buchhaltung und Bilanzen der Verkehrsbetriebe 2, Betriebseinrichtungen der Verkehrsunternehmungen 1,	= 3

III. Seminare.

Arbeiten aus der privatwirtschaftlichen Literatur 2, Betriebswissenschaftliches Seminar 2, Privatwirtschaftliches Seminar 2,	= 6
Im ganzen	60—66

Handelshochschule München (1913/15).

I. Allgemeiner Teil.

A) ¹⁾ Grundzüge der kaufmännischen Privatwirtschaftslehre 2, Der kaufmännischen Wirtschaftslehre 2 oder kaufmännische Betriebsgestaltung 2,	Sem.-Std. = 6
B) Einführung in die kaufmännische Arithmetik 1—2, Einführung in die politische Arithmetik 1, Übungen in der Warenrechnung 1, Übungen zum Devisenhandel 2, Effektenrechnung und Arbitrage 1, Kontokorrente 1,	= 7—8
C) Bilanzbesprechungen 1, Allgemeine Buchführungs- und Bilanzlehre 2—3, Einführung in die Buchhaltung 2—3, Buchhaltungsübungen für Vorgesrittene 1, Buchführungspraktikum für Anfänger 1 (Bilanzwesen für Juristen 1, Buchführungs- und Bilanzlehre für Juristen 1) ²⁾ ,	= 9—11
D) Fehlt.	
E) Wechselverkehr 2, Zahlungsverkehr 2, Devisenverkehr 1, Effekten und Effektenhandel 2—3, Allgemeine Technik des Warenhandels 3, Finanzierung von Handel und Industrie mit Übungen 2, Kunst- und Antiquitätenhandel 1,	= 13—14 35—39

II. Spezialbetriebslehren.

A) Fabrikbetrieb 2, Industrielles Selbstkostenwesen 1,	= 3
B) Bankbetriebslehre 2, Ausgewählte Kapitel des modernen Bankwesens 1, Übungen aus dem Bank- und Börsenbetrieb 1,	= 4
C) Betriebslehre des Ein- und Ausfuhrhandels 1,	= 1

III. Seminare.

Besprechungen mit Studierenden des ersten Semesters über kaufmännische Fragen des täglichen Lebens 1, Seminar für kaufmännische Privatwirtschaftslehre 2 oder für Wirtschaftslehre 2, Besprechungen und Übungen über Warenhandel 1, oder Ein- und Ausfuhrhandel 1, Industrielles Seminar 1, Seminar für kaufmännische und industrielle Wirtschaftslehre 2,	= 10
Im ganzen	53—57

Bei der Beurteilung der Vorlesungspläne sind zwei Maßstäbe anzulegen:

1. Welche Vorlesungen sind unter Berücksichtigung der zurzeit maßgebenden Prüfungsordnungen für die Ausbildung des Kaufmanns unerlässlich?
2. Welche Vorlesungen kommen neben diesen als erwünschte Ergänzung in Betracht?

A) Einführung, Allgemeines.

In diesem ersten Abschnitt sind die Vorlesungen über allgemeine Privatwirtschaftslehre oder Handelsbetriebslehre gesammelt. Sie sind die jüngsten im Programm der Handelshochschulen und fehlen noch in Cöln und Frankfurt. Mit der Entwicklung des

Faches haben verschiedene seiner Vertreter versucht, aus dem breiten Stoffgebiet die wichtigsten allgemeinen Fragen herauszugreifen und zusammenhängend zu bearbeiten¹⁾. Daß sie selbst entsprechende Vorlesungen halten, ist nur natürlich und andere haben sich ihnen angeschlossen. Indessen zeigen die bisherigen Veröffentlichungen und die Vorlesungsverzeichnisse, insbesondere die von Berlin, daß der Inhalt dieser Kollegs ein sehr verschiedener ist.

Schwierigkeiten macht die Frage, ob diese Vorlesungen als Einführung²⁾ oder als Abschluß der Studien gedacht sind. In ihnen wird in abstraktester Form über die verwickeltsten Fragen vorgetragen. Insbesondere der Studierende ohne Kenntnis der kaufmännischen Praxis wird vielleicht, auch bei großem pädagogischem Geschick des Lehrers, wenn ihm in Grundzügen von Umsatz, Gewinn, Buchhaltung, Statistik u. a. vorgetragen wird, davon weniger verstehen, als wenn die gleichen Darlegungen in dem Buchhaltungs- oder Bilanzkolleg nach eingehender Behandlung der Technik erfolgen.

Der wissenschaftliche Ausbau unseres Faches muß zur allgemeinen Privatwirtschaftslehre führen, doch können gerade die Probleme allgemeiner Natur erst nach umfangreichster Durchforschung des Gesamtgebietes gelöst werden. So weit ist es noch nicht. Eher schon da, wo Hellauers³⁾ Arbeit einsetzt, der nur das Allgemeine eines Teilgebietes, des Welthandels, heraushebt. Analog seinem Vorgehen wird man aus den weiterentwickelten Betriebslehren einzelner Handelszweige: Fabrikbetrieb, Bankbetrieb und Warenhandel, eine allgemeine Organisationslehre herausarbeiten müssen. Der Ausbau der Einzelbetriebslehren ist jedenfalls das dringendere. Beachtenswert scheint mir, daß gerade Cöln, das für die Forschung bisher sehr viel leistete, von der Einrichtung einer Vorlesung über Allgemeine Handelsbetriebslehre Abstand nahm. Nahezu alles, was in einer Allgemeinen Handelsbetriebslehre gesagt werden kann, läßt sich vorläufig auch und wahrscheinlich mit pädagogisch gleichem Erfolge in den Einzelvorlesungen vorbringen, in denen allerdings vielleicht logische Verknüpfungen nicht mit derselben Schärfe in Erscheinung treten.

Der Umfang der Vorlesung über allgemeine Privatwirtschaftslehre beträgt meistens zwei Stunden. In Berlin sollen die Vorlesungen dreier Dozenten trotz teilweise sehr ungleichen Inhalts offenbar Parallelkurse sein.

B) Kaufmännisches Rechnen.

Das kaufmännische Rechnen als zweites der Teilgebiete ist sehr ungleich vertreten. Grund ist insbesondere für Berlin, Cöln, Frankfurt und München die Eingliederung des Rechnens in die Verkehrslehre. Verfäht man so, dann bleiben für das reine Rechnen entweder nur Übungen (Cöln 4 Stunden) oder eine Einführung, Übungen und als Sonder-

¹⁾ Jeder Dozent hat seine eigene Terminologie.

²⁾ Spezialvorlesungen.

¹⁾ So Schär und Nickisch a. a. O.

²⁾ München bezeichnet sie als „Grundzüge“.

³⁾ Hellauer, Welthandelslehre, Berlin 1910.

gebiet die politische Arithmetik übrig. Berlin kommt so insgesamt auf 6, München auf 7—8 und Frankfurt auf 9 Stunden reinen Rechnens. Königsberg und Mannheim lesen Sonderkollegs über Kontokorrente, Frankfurt der Einführung in das Rechnen, Cöln der Verkehrslehre zuweist. Ebenso lesen Königsberg und Mannheim über Effekten- und Devisenrechnen, was die anderen Hochschulen einerseits unter Börsen- und Zahlungsverkehr, andererseits in den Rechenübungen berücksichtigen. Eine Sonderstellung nimmt Leipzig ein. Während keine der anderen Hochschulen mehr als 10 Stunden auf das reine Rechnen verwendet, braucht Leipzig deren 18. Es hat sich diese Breite der Anlage unverkürzt aus den ersten Zeiten seines Bestehens erhalten.

Die Stellung des Rechnens im Lehrplan der Handelshochschule gleicht der des Zeichnens an den technischen Anstalten. In beiden Fällen handelt es sich um eine Fertigkeit, die für die Praxis unentbehrlich ist. Das angewandte, verhältnismäßig elementare Rechnen der Handelshochschule ist keine Wissenschaft, wohl aber können die dem Rechnen zugrunde liegenden Tatsachen Gegenstand wissenschaftlicher Forschung und Lehre sein. Wo man, wie in Leipzig dem Rechnen einen sehr breiten Raum zuweist, wird darin auch die Kenntnis der zugrunde liegenden Tatsachen vermittelt. Hochschulen, die nur oder vorzugsweise Übungen ankündigen, setzen in diesen die Kenntnis des Effekten- und Devisenwesens, sowie der Prinzipien der Arbitrage, über die in den Vorlesungen der Verkehrslehre berichtet wird, voraus. In anderen Fällen beschreitet man einen Mittelweg. Eine Einführung in das kaufmännische Rechnen lesen alle Hochschulen außer Cöln, weil die Elemente des Rechnens fast ausschließlich Rechnen und sehr wenig Verkehrslehre enthalten. Wahrscheinlich ist in Cölns Übungen auch die Einführung enthalten.

C) Die Buchhaltung.

Sie ist der Teil der Betriebslehre, welcher bereits bei Gründung der Handelshochschulen die umfangreichste Literatur aufwies. Freilich war sie zumeist entweder von Lehrern an Handelsschulen oder von praktischen Kaufleuten verfaßt. Bei den ersteren minderte in der Regel das Lehrhafte, bei den letzteren geringe Bekanntheit mit wissenschaftlichen Arbeitsmethoden den Wert der Leistung. Am besten waren noch die Arbeiten bedeutender Juristen, denen allerdings selten die kaufmännische Praxis ganz geläufig war. Noch heute nimmt in Literatur und Lehrbetrieb eine dem einfachen Grundgedanken gegenüber etwas gewaltsam geschaffene Buchhaltungstheorie breiten Raum ein, was in manchem die gründliche Durchforschung der mit dem Wachsen der Großbetriebe gewaltig verfeinerten Buchhaltungstechnik verlangsamt. Indessen zeigt der Ausbau von Sondervorlesungen über Buchhaltung und Betrieb der Fabriken, Banken und des Warenhandels, daß man auf dem richtigen Wege ist.

Alle sieben deutschen Handelshochschulen bringen

aus dem Gebiete der Buchhaltung eine Einführung, Cöln sogar deren zwei, eine für Studierende mit Praxis, die andere, um eine Stunde verbreitert, für Studierende ohne Praxis. Da aber auf die Einführungsvorlesung noch eine mindestens dreistündige über doppelte Buchhaltung und Abschlußtechnik folgt, so muß die Einführung auch für die Studierenden mit Praxis recht elementar gehalten sein. Aus dem Studienplan¹⁾ ist zu schließen, daß der Besuch der Einführung dem Ermessen des Studierenden überlassen bleibt. Auch in Berlin liest man eine Einführung für Studierende ohne Vorkenntnisse, der sich dann eine solche über Theorie und Technik der Buchhaltung anschließt. Frankfurt, Mannheim und München bringen neben der Einführung Übungen für Anfänger und Vorgeschrittelte. Königsberg und Berlin schließen die Übungen für Anfänger in das Kolleg ein und üben nur mit Vorgeschrittelten, letzteres im Seminar. Leipzig nimmt eine Sonderstellung ein, denn auf die Einführung folgen Übungen (Verbuchung zusammenhängender Geschäftsfälle, schwierigere Fälle, Abschlüsse und Bilanzen, zuletzt Abschlußübungen). Insgesamt entfallen dort auf die reine Buchhaltung 10 Stunden.

Eine Sondervorlesung über Bilanzen von verschiedenem Umfange findet sich in Berlin, Cöln, Frankfurt und Königsberg. In Leipzig wird in Nebenvorlesungen die Beziehung zwischen Bilanz und Steuer erörtert, eine frühere Vorlesung über Bilanzen ist weggefallen. Mannheim behandelt den allgemeinen Teil, insbesondere Bewertungs- und Abschreibungsfragen, offenbar in der Allgemeinen Betriebslehre und hält besondere Übungen im Bilanzlesen ab. München, manchmal auch Berlin, verbindet die Bilanzlehre mit der Hauptvorlesung über Buchhaltung.

Königsberg, Leipzig, Mannheim und Frankfurt kündigen außerdem Vorlesungen über Buchhaltung, zum Teil auch über Bilanzen einzelner Handelszweige an, die sie aber mit Ausnahme Leipzigs als Teil der Spezialbetriebslehren betrachten. Buchhaltungslesen führte als Übung zuerst Cöln ein, ihm folgte bisher Königsberg. Cöln liest ferner: Theorie und Praxis der Buchführungs- und Bilanzrevision, sowie Buchhaltungs- und finanztechnische Vorgänge bei der A. G. und G. m. b. H., Königsberg über Buchhaltung der verschiedenen Gesellschaftsformen und München über Bilanzwesen sowie allgemeine Buchführungs- und Bilanzlehre für Juristen. Alle diese Vorlesungen entsprechen offenbar lokalen Bedürfnissen.

Im ganzen zeigt sich auf dem Gebiet der Buchhaltung eine weitgehende Ähnlichkeit der Vorlesungsprogramme. Als allgemein notwendig kann man eine grundlegende Vorlesung bezeichnen, welche die Prinzipien der Buchhaltung, insbesondere auch den Abschluß und die Hauptformen ihrer Technik, behandelt. Darauf folgt eine Bilanzvorlesung, die einerseits allgemeine Bewertungs- und Abschreibungsgrundsätze u. a. m., andererseits die

¹⁾ Cöln 1914.

Besprechung allgemein interessierender Bilanzen umfaßt. Beide Vorlesungen können ohne Schwierigkeiten vereinigt werden. Um diesen Kern haben sich Übungen zu gruppieren, die in ihrer Anordnung Rücksicht auf die Vorbildung der Studierenden nehmen müssen. Der Student mit guten Kenntnissen der Praxis und der Absolvent höherer Handelsschulen wird nur Übungen für Vorgeschrittene, in denen vorzugsweise der Abschluß in schwierigen Fällen und ähnliches behandelt wird. Hörer ohne solche Vorbildung müssen Übungen für Anfänger besuchen, welche ihnen die Buchungs- und Abschlußtechnik geläufig machen sollen.

D) Kaufmännische

Korrespondenz und Geschäftspraxis.

Dies Gebiet wird in größerem Umfange nur noch von Leipzig gepflegt. Man übt dort insgesamt 9 Semesterstunden Korrespondenz und teilt dem Musterkontor, das auch Rechnen und Buchhaltung berücksichtigt, nochmals 8 Stunden zu. Allerdings scheint das letztere jetzt durch zusammenfassende Übungen geringeren Umfanges ersetzt zu werden. Berlin zeigt eine Einführung in Handelskunde und Handelsbriefwechsel (einstündig) an, Cöln bringt eine deutsche Handelskorrespondenz für Ausländer (zweistündig), Mannheim Übungen aus der Geschäftspraxis (vierstündig), alle übrigen nichts.

Zwischen der Anschauung Leipzigs und der anderer Hochschulen, die das Gebiet auch, aber in weit geringerem Umfange, berücksichtigen, besteht indessen ein prinzipieller Unterschied. In Leipzig gelten Handelskorrespondenz und Kontorarbeiten als wichtiger Teil des Lehrplanes, anderwärts nicht. Sie sind Zwangsfach für die Diplomhandelslehrer und waren es bis vor kurzem für alle Diplomkaufleute, die nunmehr dafür in fremdsprachiger Handelskorrespondenz geprüft werden, soweit sie Deutsche sind. Ausländische Diplomkandidaten werden noch in deutscher Handelskorrespondenz geprüft und das läßt sich recht wohl verteidigen, wenn auch keine andere Handelshochschule den elementaren Bedürfnissen der Ausländer soweit entgegen kommt. Übungen geringeren Umfanges auf diesem Gebiet sollen bei den anderen Hochschulen die oft fehlende Anschauung der Praxis, insbesondere für Handelslehrer, ersetzen.

E) Verkehrslehre.

Manchmal ist in diesen Kollegs auch die Behandlung der rechnerischen Grundsätze eingeflochten, so in Berlin, Cöln, Frankfurt, München, teilweise in Königsberg und Mannheim. Indessen bleibt in ihrem Rahmen kein genügender Platz für Rechenübungen.

Die Vorlesungen aus der Verkehrslehre sind erst in den letzten Jahren ausgebaut worden und Bezeichnungen wie Inhalt sind noch recht verschieden. Trotzdem lassen sich die Kerne erkennen, um die herum sie sich entwickeln. Es kommen in Betracht:

1. Der Kapitalverkehr (Kredit und Handel in Wertpapieren),
2. Der Zahlungsverkehr¹⁾,
3. Der Waren- und Nachrichtenverkehr (Allgemeine Handelslehre).

Unter 1. fallen folgende Vorlesungen:

- a) Berlin: Finanzierung kaufmännischer und industrieller Unternehmungen (2 Stunden), Private Kapitalanlage und Vermögensverwaltung (1), Der Börsenhandel (2), Besprechungen über Konjunktur, Geldmarkt und Börsenlage (2) = 7 Stunden.
- b) Cöln: Grundlagen des Kapitalverkehrs (1), des Grundstücks-, Hypotheken- und Effektenverkehrs (3), des kurzfristigen Kreditverkehrs (2), Als Teil der Spezialbetriebslehre liest Cöln ferner: Finanzierungen²⁾ (2), Effektenbörsen (1), Kurs- und bilanzkritische Übungen (1), Übungen über Geld- und Kapitalverkehr (2) = 12 Stunden.
- c) Frankfurt: Börsenverkehr (4), Finanzierungen (2) = 6 Stunden.
- d) Königsberg: Börsentechnik (1), Ultimogeschäft (1), Sicherheiten im Geldverkehr (1), Bankgeschäftlicher Verkehr in Hypotheken und Grundstücken (1) = 4 Stunden.
- e) Leipzig: Finanzierungen (2), Bank- und Börsengeschäfte (2), Technik des Hypothekenbankgeschäfts (1) = 5 Stunden.
- f) Mannheim: Effekten und Effektenverkehr (2), Finanzierung und Sanierung für Bankspezialisten (1) = 3 Stunden.
- g) München: Effekten und Effektenhandel (2-3), Finanzierung in Handel und Industrie (2) = 4-5 Stunden.

Unter 2. wird gelesen:

- a) in Berlin: Zahlungsverkehr (1), Wechselkunde und Wechselrecht (1) = 2 Stunden.
- b) Cöln: Grundlagen des Kredit- und Zahlungsverkehrs (3), Devisenverkehr (1), Internationaler Zahlungsverkehr (1), Der letzten beiden für Bankspezialisten = 3-5 Stunden.
- c) Frankfurt: Kredit- und Zahlungsverkehr (3) = 3 Stunden.
- d) Königsberg: Wechsel- und Schecklehre (2) = 2 Stunden.
- e) Leipzig: Technik des Wechselrechts (1) = 1 Stunde = Nebenvorlesung.
- f) Mannheim: Wechsel- und Schecklehre (1-2), Arbitrage für Bankspezialisten (1) = 2-3 Stunden.
- g) München: Wechselverkehr (2), Devisenverkehr (1) = 3 Stunden.

Unter 3. fallen:

- a) in Berlin: Allgemeine Welthandelslehre (= Nachrichten, Güter- und Zahlungsverkehr, internationaler Warenhandel) (5), Eisenbahnverkehrs- und Tarifwesen (1), Postverkehrswesen (1), Börsenverkehr im Warenhandel (1), Handelsjournalistik und wirtschaftliche Berichterstattung (1) = 9 Stunden.
- b) Cöln: Grundlagen der Technik des Warenverkehrs (2), Güterverkehr (1), Nachrichtenverkehr (1), dazu als Teil der Warenhandelsbetriebslehre: Technik des Warenverkehrs (4), des Güterverkehrs (4) = 4-12 Stunden.
- c) Frankfurt: Warenverkehr (3) = 3 Stunden.
- d) Königsberg: Handhabung der Eisenbahntarife (1), Verkehr des Kaufmanns mit Post und Telegraphie (1), Notierung der Warenpreise im Welthandel und Warenarbitrage (2) = 4 Stunden.
- e) Leipzig: Liest nichts.
- f) Mannheim: Allgemeine Handelslehre (4), Kartelle als Mittel der Absatzentwicklung (1), Warenbörsen und ihre Geschäfte (1), Reklame (1) = 7 Stunden.
- g) München: Allgemeine Technik des Warenhandels (3), Kunst- und Antiquitätenhandel (1) = 4 Stunden.

Das Gebiet der kaufmännischen Verkehrslehre zeigt noch weitgehende Verschiedenheiten. Die Be-

¹⁾ Nur aus Zweckmäßigkeitsgründen läßt sich der Zahlungsverkehr vom Kapitalverkehr trennen.

²⁾ Nach dem Studienprogramm dagegen gehört diese Vorlesung in den allgemeinen Teil.

zeichnungen sind sehr uneinheitlich, ebenso die Verteilung des Stoffes auf die einzelnen Vorlesungen. Ein Teil der Zersplitterung entspringt dem Bestreben einzelner Hochschulen, insbesondere Berlins, in geeigneten Stunden für praktisch tätige Kaufleute Sondervorlesungen zu halten. Solange diese Vorträge nicht gleichzeitig ein Teil des Studienprogramms der Vollstudierenden sind, können sie bei den weiteren Betrachtungen außer Acht bleiben, da man aber in der Regel den Bedürfnissen beider Hörerkategorien gleichzeitig zu dienen sucht, so müßte danach gestrebt werden, dadurch wenigstens die Einheitlichkeit des Studienprogramms nicht leiden zu lassen.

Bei diesem Gebiet der Privatwirtschaftslehre wird die Frage, ob der Stoff in kleinen Einzelvorlesungen oder in umfangreicheren Behandlungen eines größeren Gebiets dargeboten werden soll, besonders brennend. Mir scheint das letztere geboten. In diesem Falle bleibt zu fragen, wie der Gesamtstoff auf solche erweiterte Vorlesungen zu verteilen ist. Ohne Schwierigkeiten kann man den Kapitalverkehr vom Warenverkehr trennen. Dann muß der Nachrichtenverkehr zwischen diesen beide Kategorien aufgeteilt werden, wobei es zweifelhaft bleibt, ob das restlos geschehen kann, weil der Nachrichtenverkehr eine eigene Technik besitzt. Indessen ist das schon an einigen Handelshochschulen geschehen (Berlin, Frankfurt, Mannheim, München), wo man die Technik dem Warenverkehr eingliedert. Über den gesamten Warenverkehr, einschließlich Gütertransport und Nachrichtenverkehr, läßt sich in drei bis vier Wochenstunden ein Überblick geben.

Unmöglich ist es, in einer Vorlesung den gesamten Kapitalverkehr mit genügender Tiefe zu behandeln, umfaßt er doch den gesamten Zahlungsverkehr (Wechsel, Devisen, Scheck, Giro, Abrechnung usw.), die Vorgänge am Geldmarkt (Kredit- und Zinsarten), Börsenverkehr (Organisation der Börsen, Effektenarten, Kassa-, Ultimohandel, Liquidation, Prolongation, Prämiengeschäfte) und Finanzierungen. Verlegt man noch die prinzipiellen Erörterungen der bisherigen Rechenkollegs in diese Vorlesungen, so würden 6—10 Stunden nötig sein, um die gesamte Materie einigermaßen gründlich zu erörtern. Hier muß also eine Teilung des Stoffes einsetzen, die eine Beibehaltung des Oberbegriffs Kapitalverkehr wegen der geringen Zahl der Unterglieder nicht empfehlenswert macht.

Am ratsamsten scheint nach den bisherigen Gepflogenheiten die Bildung dreier Vorlesungen:

1. Kredit, Zahlungsverkehr und Geldmarkt 2—4 Std.
2. Börsenverkehr 2—4 Stunden.
3. Finanzierung 2—3 Stunden.

Werden Teile des Rechnens (= 1 u. 2) oder Buchhaltungsübungen (= 3) in die Vorlesungen aufgenommen, so müssen sie 4, resp. 3 Stunden umfassen.

Faßt man die gesamte kaufmännische Verkehrslehre derartig in vier Vorlesungen zusammen, so ist für die Übersichtlichkeit des Studienplanes der

Vollstudierenden viel gewonnen. Um Wiederholungen zu vermeiden, müßten die Vortragenden untereinander den Inhalt ihrer Vorlesungen abstimmen. So könnte z. B. unter Börsenverkehr auch die Warenbörse berücksichtigt werden, wenigstens was die Organisation angeht. Im Zahlungsverkehr wäre beim Wechsel und Scheck zu beachten, daß die Vertreter der Rechtslehre den juristischen Teil behandeln. Auch die Vorlesungen der Volkswirte über Geld, Kredit, Bank- und Börsenwesen sind zu berücksichtigen.

Für die vier preußischen Handelshochschulen, die eine gemeinsame Prüfungsordnung haben, ist es auch notwendig, die Grenzen zwischen Verkehrslehre und spezieller Handelsbetriebslehre festzulegen. Nach den Ausführungsbestimmungen zu dieser Prüfungsordnung soll der Kandidat, der Privatwirtschaftslehre als Hauptfach wählt, neben dem allgemeinen Teil, welcher auch die Verkehrslehre umfaßt, eingehende Kenntnisse über Organisation und Betrieb des gewählten Zweiges (Warenhandel, Fabrik- oder Bankbetrieb) nachweisen. Cöln¹⁾ und, nach den Vorlesungsverzeichnissen zu schließen, auch Berlin, betrachten nur einige ihrer Vorlesungen aus der Verkehrslehre als Teil der Spezialgebiete. Cöln liest Finanzierungen nur für Fabrik- und Bankspezialisten, Effektenbörsen, Internationalen Zahlungsverkehr und Kreditverkehr sowie Devisenverkehr nur für Bankspezialisten, ein verbreitetes Kolleg über die Technik des Warenverkehrs (4 Stunden), sowie ein gleiches über die Technik des Güterverkehrs (4 Stunden) für Spezialisten des Warenhandels. Als Teil der Allgemeinen Privatwirtschaftslehre werden, wie aus der früheren Zusammenstellung ersichtlich ist, nur die „Grundlagen“ der Verkehrslehre gelesen, diese allerdings in gleichem Umfange wie z. B. in Frankfurt die Verkehrslehre überhaupt. Im Prinzip ist das Cöln Verfahren richtig, wenn zwei Übelstände vermieden werden.

Sind die Vorlesungen über Grundlagen konzentrierte Parallelvorlesungen zu den vertieften Verkehrsvorlesungen des Spezialgebiets, so müssen diejenigen Studierenden, welche sich dem Spezialfach widmen, zu dem die verbreiterten Vorlesungen gehören, von dem Hören der Grundlagen dispensiert werden. Damit würde auch eine manchmal erwünschte Entlastung der am stärksten besuchten zentralen Vorlesungen erzielt. Anders ist die Sachlage, wenn ein Gebiet in den grundlegenden Vorlesungen überhaupt nicht berücksichtigt wird und wenn man darüber nur für die Spezialisten liest. Cöln liest z. B. Effektenbörsen, Internationalen Zahlungsverkehr und Kreditverkehr, Devisenverkehr, nur für Bankspezialisten. Alle diese Themen haben auch große Bedeutung für den Waren- und Fabrikkaufmann, so daß es nicht ratsam scheint, diesen vom Besuch solcher Vorlesungen abzuraten. In Berlin, wo die Verkehrsvorlesungen zum Teil recht geringen Umfang haben, scheinen die Anschauungen zu schwanken. Während der

¹⁾ Vgl. Bericht 1913/15, S. 87.

Börsenhandel 1914/15 als Teil der Bankbetriebslehre erscheint, ist er 1915/16 im allgemeinen Teil angekündigt.

In Frankfurt, auch München verfährt so, hat man, wie später in Königsberg, seit Einführung der neuen Prüfungsordnung den Strich zwischen dem allgemeinen Teil des Vorlesungsprogrammes und den Spezialgebieten sehr scharf gezogen. Alle Verkehrsvorlesungen, für die nicht wie in Cöln vertiefte Parallelkurse für Spezialisten gelesen werden, gehören in den allgemeinen Teil und müssen von jedem Studierenden in der Prüfung nachgewiesen werden. Als speziell wird nur das angesehen, was die innere Organisation der Betriebe angeht. Damit ist m. E. eine reinliche Scheidung erreicht, die den Studienplan übersichtlich und in der Wirkung vorteilhaft gestaltet. Gestattet die Zahl der Dozenten Sondervorlesungen und Sonderübungen über wichtige Teile der Verkehrslehre für Spezialisten abzuhalten, so ist das nur zu begrüßen.

An den nichtpreußischen Handelshochschulen hat die Einordnung der Vorlesungen als allgemein oder speziell nicht die Bedeutung, weil infolge anderer Prüfungsordnungen der Studienplan davon unberührt bleibt. Leipzig hat die Verkehrsvorlesungen noch sehr wenig entwickelt. Einmal weil das Rechnen gesondert und stark gepflegt wird, zum anderen, weil auch die Übungen in Handelskorrespondenz mit allgemeinen Erklärungen der Verkehrstechnik durchsetzt sind. Würde man letztere wie an den anderen Hochschulen fallen lassen oder stark kürzen, so wäre insbesondere bei gleichzeitiger Herübernahme der prinzipiellen Teile des Rechnens in die Verkehrslehre genügender Raum für den Ausbau von Verkehrsvorlesungen gewonnen.

Seit einiger Zeit sind aber die Übungen in deutscher Handelskorrespondenz, welche noch am meisten den Inhalt der Verkehrsvorlesungen anderer Hochschulen wiedergeben, nicht mehr Prüfungsfach für deutsche Diplomkandidaten. Dadurch entsteht in deren Ausbildung eine noch stärkere Lücke, die keineswegs durch das jetzt vorgeschriebene Studium der fremdsprachigen Handelskorrespondenz ausgefüllt werden kann.

Mannheim hat voll entwickelte Verkehrsvorlesungen, verlegt aber einen Teil davon in die Spezialgebiete¹⁾, so z. B. Arbitrage, Finanzierung und Sanierung. Indessen ist weder aus dem Studienplan noch aus der Prüfungsordnung zu ersehen, wo die Grenze zwischen Examensanforderungen und dem freiwilligen Studium liegt, denn die Durcharbeitung aller Vorlesungen im Umfange von etwa 65 Wochenstunden erwartet man vom Diplomkandidaten einmal wegen Mangel an Zeit, zum anderen auch deswegen nicht, weil ein höheres Diplomexamen nur vertiefte Spezialkenntnisse aus einem der vier Zweige: Warenhandel, Fabrik-, Bankbetrieb oder Verkehr vorschreibt. Offenbar soll der Kandidat für das allgemeine Diplom in seinen vier Studiensemestern nur die allgemeinen Vorlesungen

hören, alles übrige ist seinem Ermessen überlassen. Unter solchen Umständen müssen alle Verkehrsvorlesungen im allgemeinen Teil enthalten sein. Das ist der Fall, seitdem die Vorlesung über Effekten und Effektenverkehr aus der Bankbetriebslehre in den allgemeinen Teil übertragen ist, wenn man annimmt, daß andere Verkehrsvorlesungen, die für Spezialgebiete angekündigt werden, wie Geschäfte des Bankbetriebs, Arbitrage, Finanzierung und Sanierung, Import und Export mit Kalkulationen, Kommissions- und Partizipationsgeschäfte, verbreiterte und vertiefte Darstellungen von Gebieten sind, die in den Vorlesungen des allgemeinen Teils schon berücksichtigt wurden.

In München werden alle wichtigen Verkehrsvorlesungen abgehalten. Eine Spezialisierung der Studierenden in der Betriebslehre eines Handelszweiges sieht die Prüfungsordnung nicht vor. Andererseits erscheint es recht zweifelhaft, ob es möglich ist, die ideale Forderung, daß der Studierende das gesamte etwa 55 Wochenstunden umfassende Pensum höre und durcharbeite, erfüllt werden kann, denn er soll innerhalb der vier Semester auch noch vier weitere Fächer, darunter die ebenfalls recht ausgedehnte Volkswirtschaftslehre und Rechtslehre, bearbeiten.

2. Die Spezialbetriebslehren.

Für die vier preußischen Handelshochschulen schreibt die Prüfungsordnung die Schaffung von Spezialbetriebslehren vor. Die außerpreußischen Hochschulen sind noch nicht oder nur zögernd gefolgt. In der Tat kann man das preußische Verfahren nur aus Zweckmäßigkeitsgründen, um das Studienpensum auf ein Maß zu reduzieren, das innerhalb der Studienzeit von vier Semestern bewältigt werden kann, gutheißen, denn im Grunde sollte der Studierende von dem Gebiete, das ihm in erster Linie die Fachbildung vermittelt, alles hören. Ferner ist es durchaus unsicher, ob die Wahl der Spezialfächer seitens der Kandidaten immer nach sachlichen Gesichtspunkten erfolgt. Es scheint, als ob die Bequemlichkeit des Examins u. a. großen Einfluß ausüben. Auch ist es sehr fraglich, ob ein Diplominhaber später auch wirklich in dem Handelszweig verbleibt, den er wählte. Der Schaden der Spezialisierung wird umso geringer, je weniger Vorlesungen des Gesamtpensums als speziell betrachtet werden und je besser deren allgemeiner Teil ausgebildet ist. Wenn man nur die Fragen der Betriebsorganisation des einzelnen Handelszweiges als speziell betrachtet und in absehbarer Zeit eine allgemeine Organisationslehre entwickelt, kann die preußische Einrichtung als ein geeignetes Kompromiß angesehen werden.

Gestattet die Zahl der Dozenten wie in Berlin und Cöln für die Spezialgebiete vertiefte Verkehrsvorlesungen abzuhalten, so ist das zu begrüßen, doch scheint es mindestens gleich wichtig, daß auch in reichlichen Übungen, die für den Spezialstudierenden besonders wertvollen Verkehrsgebiete berücksichtigt werden.

¹⁾ Vgl. den Studienplan im Jahresbericht 1912/13, S. 58 f.

Als reine Organisationsvorlesungen kommen in Betracht:

A) für Fabrikbetrieb: Fabrikorganisation oder Verwaltungstechnik, Fabrikbuchhaltung, Selbstkosten, Statistik, Innenverrechnung, Absatztechnik, Ökonomik des Maschinenbetriebes und Bilanzen von Fabrikbetrieben;

B) für Bankbetriebe: Bankbetriebslehre, enthaltend Verrechnungs- und Kontrollwesen, Bankbuchhaltung, Bankbilanzen, Betriebslehre von Spezialbanken;

C) für Warenhandelsbetriebe: Warenhandelsbetriebslehre, enthaltend Organisation der verschiedenen Warenhandelsbetriebe, Klein-, Großhandels-, Export-, Import-, auch Speditions-, vielleicht auch Versicherungsbetriebe. Buchhaltung und Bilanzen des Warenhandels.

Auf den Gebieten der Spezialbetriebslehren, der inneren Organisation, ist unser Fach noch recht unentwickelt, und das Vorhandene ist noch sehr ungleichmäßig, obwohl gerade dieser Teil uns ganz allein gehört. Verkehrsvorlesungen zu schaffen war verhältnismäßig leicht, weil für diese Fragen von jeher auch schon die Volkswirtschaftslehre Interesse zeigte, so daß deren Arbeiten nur hier und da vertieft werden mußten, um auch die Technik zu erfassen. Die Erforschung der inneren Organisation, insbesondere des Großbetriebes, müssen wir jedoch allein leisten und das wird die Hauptaufgabe der nächsten Jahrzehnte sein, denn sie ist an sich nicht leicht, aber noch weitgehend behindert, durch die Schwierigkeit gerade zu den wissenschaftlich interessantesten Betrieben Zutritt zu erlangen und die Ergebnisse zu verwerten. Ist in jahrelanger Arbeit schließlich ein Großbetrieb durchforscht, so bildet das nur einen Baustein für das erstrebte System allgemeiner Erkenntnisse. Schwierig ist auch die Gewinnung von Mitarbeitern, denn sie müssen, um nicht von vornherein im Stoff zu ertrinken, kaufmännisch und wissenschaftlich gleich gut geschult sein und dazu große Gewandheit im Verkehr mit der Praxis besitzen.

So werden sich nur allmählich die Vorlesungen der Spezialbetriebslehren wissenschaftlich konsolidieren. Zurzeit müssen oft monographische Darstellungen aushelfen, bis zur allgemein gültigen Erkenntnis durchgedrungen ist. Sind erst für die Spezialgebiete gemeinsame Prinzipien herausgearbeitet, so kann schließlich das Gemeinsame zur Allgemeinen Organisationslehre ausgebaut werden. Versuche, schon vorher zu letzterer zu gelangen, müssen fehlschlagen. Genaue Kenntnis der Betriebsorganisation wird auch auf die Verkehrsvorgänge manch neues Licht werfen.

Am besten entwickelt ist noch die Betriebslehre der Fabriken, um die sich besonders Cöln verdient gemacht hat. Auf dem Gebiete der Bankbetriebslehre mehren sich die Bausteine, dagegen sind die Warenhandelsbetriebe organisatorisch noch wenig behandelt. Möglicherweise, weil man deren Organisation für zu einfach, zu uninteressant ansah, vielleicht, weil die Warenhandelsbetriebe in sehr verschiedene Typen zerfallen.

(Schluß folgt.)

„Durchschnittspreise“ in der Kriegswirtschaft.

Von Georg Obst, z. Z. Dresden.

I.

„Eine Beurteilung der Angemessenheit der Preise vorwiegend auf der Grundlage der Gesteuerungskosten widerspricht kaufmännischen Gewohnheiten und Bedürfnissen... Dem Kaufmann muß gestattet werden, bei Verschiedenheit der Herstellungskosten oder der Einstandspreise für Waren gleicher Art von Durchschnittsbeträgen auszugehen“ — so formuliert der Deutsche Handelstag in seinem Schreiben vom 3. Februar d. J. an den Präsidenten des Kriegsernährungsamtes seine Ansichten und Forderungen.

In normalen Zeiten kalkuliert jeder Betrieb so, wie sein verantwortlicher Leiter es für richtig befindet; an der einen Ware wird mehr, an der anderen weniger oder vielleicht gar nichts verdient, und das Publikum drückt dies dann so aus: „In dem und dem Artikel ist das Haus Y besonders leistungsfähig“. Es bringt damit zum Ausdruck, daß die Firma Y nicht bloß ein „gut assortiertes Lager“ hat, sondern auch, daß die betreffenden Waren relativ billig sind.

Wer, wie ich, Gelegenheit gehabt hat, einen intimen Einblick in zahlreiche Handelsbetriebe zu gewinnen, die Kalkulationen einer sehr großen Zahl Klein-, Mittel- und Großbetriebe verschiedener Branchen kennen zu lernen, wird bei Zusammenstellung der Ergebnisse dahin kommen, daß die Verschiedenartigkeit im allgemeinen gar nicht so groß ist, wie es zunächst erscheint, daß sich vielmehr Gruppen bilden lassen, in denen nach gleichen Grundsätzen verfahren wird. So gibt es, um nur ein Beispiel zu erwähnen, in allen Warenhäusern Abteilungen (Läger) — so insbesondere die Lebensmittelabteilungen —, deren Gewinne oft nicht einmal zur Deckung der Unkosten ausreichen; das Minus muß dann von anderen Abteilungen wieder eingebracht werden. Verluste, die an einem Artikel erlitten waren, wurden durch Aufschläge auf eine andere Ware wettgemacht. Und das ging keinen Menschen außer den Käufer etwas an, und der konnte sich ja dadurch schützen, daß er die Ware nicht bei Y, sondern bei X oder Z kaufte.

Anders jetzt im Kriege! Der § 5 der Bundesrats-Verordnung vom 23. Juli 1915 gegen übermäßige Preissteigerung „Wer... Preise fordert, die unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse, insbesondere der Marktlage, einen übermäßigen Gewinn enthalten“ ist, wie auch schon in einem früheren Aufsatz in dieser Zeitschrift gesagt ist, nicht gerade glücklich gefaßt, und man konnte es in der ersten Zeit, bis authentische Erklärungen herauskamen, den Kaufleuten und Händlern nicht verargen, wenn sie der Ansicht waren, daß ein Preis nicht unzulässig und strafbar sei, wenn er sich in den Grenzen des Marktpreises hielt. Deutlicher drückt § 4 der Bekanntmachung über die Errichtung von Preisprüfungsstellen vom 23. Sep-

tember 1915 aus, daß von den Gestehungskosten auszugehen ist¹⁾.

Wenig verständlich ist es daher, wenn die Kleinhandels-Kommission des Deutschen Handelstages noch in ihrer Sitzung vom 21. Oktober 1916 einer solchen Erklärung zugestimmt hat. Der Gesamtausschuß des Deutschen Handelstages hat hierzu dann, erfreulicherweise, die Einschränkung gemacht, „sofern dieser Marktpreis als wirklicher Marktpreis gelten kann und einen auf hinreichend breiter Grundlage gewonnenen Ausgleich von Angebot und Nachfrage darstellt“. Praktisch dürfte ein solcher „wirklicher Marktpreis“ heute kaum in Frage kommen, und damit ist zu hoffen, daß Differenzen in der Auffassung zwischen Kaufmannschaft und Industriellen einerseits und Gerichten, Preisprüfungsstellen und Kriegswucherämtern andererseits in der Praxis in dieser Beziehung nicht mehr allzu häufig vorkommen werden.

II.

Anders verhält es sich mit der Forderung der Durchschnittspreise. Der Gesamtausschuß des Deutschen Handelstages hat den Beschluß der Kleinhandels-Kommission des Deutschen Handelstages noch auf weitere Kreise, nämlich auf die Hersteller von Waren, auszudehnen versucht.

„Es muß dem Kaufmann gestattet sein, ungleiche Gestehungskosten für ungleiche Waren ineinander zu rechnen und in diesem Falle von durchschnittlichen Beträgen auszugehen“, sagt der Assistent am Deutschen Handelstage, Privatdozent Dr. Deite, in seinem Aufsatz „Der gerechte Preis“²⁾, in dem er die Berechtigung der Beschlüsse des Deutschen Handelstages darzulegen versucht. Zum Beweis wird u. a. das Beispiel von den Stiefeln erwähnt, das auch bei Gerichtsverhandlungen schon vorher mehrfach herangezogen ist: Ein Paar Stiefeln, das noch aus einem älteren Einkauf herrührt, ist mit 15 M, eine kleinere Nummer genau der gleichen Sorte aber mit 20 M ausgezeichnet. Gerade wer so kalkulieren wollte, meint Dr. Deite, „wird sich erst recht dem Verdacht des Wuchers aussetzen, und namentlich bei der großen Masse des Publikums dürfte wenig Verständnis für solche Preiskünsteleien zu erwarten sein.“

Was von Stiefeln und Schuhen gesagt ist, gilt natürlich in gleicher Weise von Handschuhen, Manschetten, Kragen usw. Wohl jeder von uns hat — in den letzten Monaten viel seltener, leider (da die Waren mehr und mehr ausgehen), als früher — gerade in den realen Geschäften — und das ist ja die überwiegende Mehrheit — zu hören bekommen: „Das ist noch gute, alte, billige Ware.“ Billigkeit und Güte ist hier kein Gegensatz; dieser lautet vielmehr: neue, teure, schlechtere Ware.

Wenn ich nun das Pech habe, daß von meiner Kragen- oder Schuhnummer alte Ware nirgends mehr erhältlich ist, von dieser vielmehr nur kleinere oder größere Nummern vorhanden sind, die ich nicht benutzen kann, so ist das eben auch eine von den vielen kleineren Kriegsnoten, die wir geduldig ertragen müssen.

Wie wäre es nun, wenn der Kaufmann ineinander rechnen würde, z. B. 100 Paar Schuhe, die er vorher zu 15 M verkauft hat, und 100 Paar Schuhe, die den gleichen Typ darstellen — naturgemäß mangels guten Rohmaterials aber von viel schlechterer Beschaffenheit als die Schuhe zu 15 M sind, und die er, von gleicher Kalkulationsbasis ausgehend, mit 25 M verkaufen müßte? Durchschnittspreis wäre also 20 M. Er würde bei diesem Preise genau so viel Erlösen, als wenn er 100 Paar zu je 15 M und 100 Paar zu je 25 M verkauft. Für den Käufer wäre damit ein Einheitspreis, aber immer noch keine Einheitsware für den gleichen Preis geschaffen.

Außer den angeblichen handelstechnischen Schwierigkeiten, ein und dieselbe Ware zu verschiedenen Preisen abzugeben, wird als Grund für die Notwendigkeit der Durchschnittsberechnungen angeführt, daß der niedrige Preis der alten Ware in sehr vielen Fällen nicht den Verbrauchern zugute kommt; Konkurrenten- oder Kettenhändler, wird gesagt, kaufen die Ware auf und verteuern sie durch ihre Handelszuschläge ganz wesentlich dem Verbraucher.

In einer Anzahl Fälle sind diese Befürchtungen eingetreten. Durch Abgabe der Ware in den für den Kleinverkehr handelsüblichen Mengen kann aber der reelle Kaufmann verhüten, daß die Ware anstatt an den Verbraucher an einen anderen Klein- oder Kettenhändler, oder zunächst gar an einen Zwischen- oder Großhändler gelangt. Einen großen Schutz bietet vor allem aber die Kettenhandels-Verordnung vom 24. Juni 1916, die hohe Freiheits- und Geldstrafen denen androht, die die Waren weiter veräußern, ohne sie dem Verbraucher näher zu bringen.

Das Reichsgericht hat in mehreren Urteilen klar zum Ausdruck gebracht, daß der Gewinn an der einzelnen Ware berechnet werden müsse und jedes Stück oder jede Menge zu dem Preise zu verkaufen sei, der dem Einstandspreise, zuzüglich eines angemessenen Gewinnaufschlages, entspricht. Das Kammergericht hat sich, im Gegensatz hierzu, in einem Falle der Auffassung des Verteidigers angeschlossen, daß der Angeklagte nicht strafbar gehandelt habe, wenn er die Seife zu einem Durchschnittspreis verkauft habe. Die Sache ist unter Aufhebung des angefochtenen Urteils zur erneuten Verhandlung an die Vorinstanz zurückgewiesen worden.

Gegen die Durchschnittsberechnungen sprechen vor allem die handelstechnischen Schwierigkeiten eines gerechten Berechnungsmodus: Waren gehen ständig ein und aus; welcher Zeitraum soll für die Durchschnittskalkulation maßgebend sein? Bei

¹⁾ Es heißt dort im § 4: Die Preisprüfungsstellen haben die Aufgabe, aus ihrer Kenntnis der Marktverhältnisse auf der Grundlage der Erzeugungs-, Bearbeitungs- und sonstigen Gestehungskosten die den örtlichen Verhältnissen angemessenen Preise zu ermitteln.

²⁾ Deutsche Wirtschaftszeitung, XII. Jahrg., Nr. 23.

jedem Zugang von Waren zu veränderten Preisen müßte eine neue Kalkulation und eine neue Preisfestsetzung vorgenommen werden. Das, was also der Kaufmann gern verhüten möchte, um nicht bei denen, die die Verhältnisse nicht kennen, in den Ruf der Unreellität zu kommen, kann also auch nicht vermieden werden. Praktisch führt dies, wie Prof. Hirsch treffend an einigen Beispielen erläutert¹⁾, zu Schwierigkeiten, die für die Mehrheit der Betriebe unüberwindbar sind.

Theoretiker meinen, daß eine gute kaufmännische Buchführung jede Nachprüfung möglich machen wird. Wer in der Praxis des Preisprüfungswesens steht, weiß, wie im Argen es mit der Buchführung gerade jetzt im Kriege steht, wie selbst Betriebe größeren Umfanges es nicht für notwendig erachten, Bücher zu führen, oft nicht einmal Aufzeichnungen machen und bei Erörterungen dann einfach erklären: „Wann, von wem und zu welchem Preise ich die Ware gekauft habe, weiß ich heute nicht mehr; jedenfalls habe ich aber nur einen minimalen Gewinn erzielt“. Pflicht der Preisprüfungsstellen oder Wucherämter, die eine solche Auskunft erhalten, ist es selbstverständlich, darauf zu dringen, daß diese Firmen sofort Bücher anlegen, aus denen die Preise für Ein- und Verkäufe und die erzielten Gewinne klar hervorgehen; andernfalls würde, sofern dies nicht schon nach dem bisherigen Verhalten geboten erscheint, dahin zu wirken sein, daß ihnen sofort der weitere Handel wegen Unzuverlässigkeit, gemäß der Bundesrats-Verordnung vom 23. September 1915, untersagt wird.

Auf Grund meiner Kenntnis der Organisation und der Buchführung zahlreicher Betriebe im Frieden und jetzt im Kriege kann ich dem Kollegen Hirsch nur beistimmen, wenn er (a. a. O.) sagt: „Eine solche Buchführung, die in einem Kleinbetriebe in jedem Augenblick genau die Zahl der vorhandenen Meter, Pfund oder Liter mit ihrem Einstands-, bzw. Durchschnittspreis aufweist, gibt es nicht.“ Wie soll dann aber, wenn der Verdacht übermäßiger Preissteigerung vorliegt, die Preisprüfung vor sich gehen²⁾?

Der Präsident des Kriegsernährungsamtes sagt hierzu in seinem oben erwähnten Schreiben an den Deutschen Handelstag: „Jedenfalls ist die Preisstellung jeder einzelnen Partie für sich das Normale. Glaubt der Händler in Ausnahmefällen zwei oder mehr Parteien vereinigen und gemeinsam kalkulieren zu müssen, so handelt er gegenüber der herrschenden Praxis der Gerichte auf eigene Gefahr und muß sich um so sorgsamer durch genaue Buchführung vor dem Verdacht des Preiswuchers schützen.“

Beim Vorhandensein einer geordneten Buchführung und Vorlage einwandfreier Einkaufsrechnungen haben die Preisprüfungsstellen in einigen

Fällen solche Durchschnittskalkulationen genehmigt. Hiergegen ist m. E. grundsätzlich nichts einzuwenden, wenn nicht etwa, wie in einem Falle, der mir kürzlich vorgelegen hat, die eine Partie zu einem solchen unverhältnismäßig hohen, „übermäßigen“ Preise erworben worden ist — weil dabei der Käufer leichtfertig zu Werke gegangen war —, daß dadurch ungerechtfertigterweise eine Benachteiligung der Verbraucher stattfinden mußte. Daß bei solchen ausnahmsweise zu genehmigenden Durchschnittskalkulationen nicht nur die Einstandspreise usw., sondern auch die Mengen zu berücksichtigen sind, ist selbstverständlich.

Warum aber soll dem Kaufmann nur ausnahmsweise und unter besonderen Kautelen gestattet sein, was ständiger Brauch bei dem größten Handelsbetrieb, der Zentral-Einkaufs-Gesellschaft in Berlin ist?

Auf diese sehr häufig aufgeworfene Frage ist zu erwidern: Die von allen Seiten angefeindete Z. E. G.¹⁾ ist eine, zum Teil auch mit Privatkapital, in der Form der Gesellschaft der beschränkten Haftung, begründete Einkaufsgesellschaft. Da die Geldgeber höchstens auf 5% Dividende Anspruch haben, kann sie niemand als Erwerbsgesellschaft betrachten. Wenn sie, die unter der ständigen Kontrolle des Reichsamts des Innern steht, z. B. die aus verschiedenen Ländern zu verschiedenem Preise eingekaufte Butter oder Eier usw. zu Einheitspreisen an die Verteilungsstelle, gemäß der ihr gewordenen Anweisung abgibt, so dürfen Erwerbsfirmen daraus natürlich keine gleichen Rechte für sich ableiten.

III.

Auch an dieser Stelle möchte ich betonen, daß ich es für sehr wünschenswert erachte, daß die amtlichen Vertretungen von Handel und Gewerbe gemeinsam mit den Preisprüfungsstellen und Kriegswucherämtern alles daran setzen, den Wucher, der sich über Stadt und Land in erschreckender Weise ausgedehnt hat, mit allen zu Gebote stehenden Mitteln zu bekämpfen. Aufgabe der Handels- und Gewerbekammern und der Korporationen der Kaufmannschaft ist es doch von jeher gewesen, den soliden Handel und das ehrbare Gewerbe vor Schmarotzern und Eindringlingen nach Möglichkeit zu bewahren; haben sich doch im Laufe des Krieges eine Menge ungeeignete Elemente, aus Profitgier, auf den Handel geworfen, die dem Handelsstande zur Unehre gereichen.

Die kriegswirtschaftlichen Verordnungen zwecken, den Fortbestand unseres Wirtschaftslebens zu sichern. Nicht nur die Interessen der Konsumenten, auch die der Produzenten

¹⁾ Deutsche Wirtschaftszeitung, XIII. Jahrg., Nr. 5.

²⁾ Vgl. hierzu auch die „Richtlinien für Revisionen und Ermittlungen“ in meiner Schrift „Was ist Kriegswucher und wie bekämpfen wir ihn?“ Verlag B. G. Teubner, Leipzig 1917.

¹⁾ Die Mehrzahl der Klagen ist, wie ich auch an dieser Stelle, auf Grund meiner Beobachtungen und meiner informatischen Tätigkeit während einiger Tage im Betriebe der Z. E. G. hervorheben möchte, vollständig unberechtigt, und nur die eigenartigen Verhältnisse machen es der Leitung der Z. E. G. während des Krieges unmöglich, auf alle Klagen und Angriffe in der Tagespresse usw. zu antworten.

und ehrenhaften Händler will man schützen und miteinander in Einklang bringen. Opfer bringen muß in dieser schweren Zeit ein jeder; einer mehr, der andere weniger. Auch umlernen müssen wir alle; der Kaufmann z. B. auch in der Beziehung, daß Konjunkturgewinne im Kriege unter allen Umständen unstatthaft sind, und daß von der Berechnung von Durchschnittspreisen abgesehen werden muß.

Der ehrliche Handel und das solide Gewerbe muß in dieser schweren Zeit so wenig wie möglich gestört, Schleichhandel, übermäßiger Gewinn, Überschreitung der Höchstpreise usw. dagegen nach wie vor, ohne Ansehen der Person, von den Kriegswucherämtern und den Preisprüfungsstellen bekämpft werden. Dazu sind diese Stellen geschaffen worden; und sie würden ihre Pflicht verletzen, wenn sie nicht überall da eingreifen würden, wo Tatsachen oder starke Verdachtsmomente vorliegen.

Der Kaufmann und der Industrielle kann aber mit Recht verlangen, daß diese Ämter von Personen geleitet oder, wenn dies nicht möglich ist, beraten werden, die früher selbst in der kaufmännischen Praxis gestanden haben und Bürgschaft dafür bieten, daß Mißgriffe nach Möglichkeit verhütet werden. Kontrollen muß sich aber in der jetzigen Zeit ein jeder unterwerfen.

Für die Wiederaufnahme des amtlichen Börsenhandels.

Von Max Fürst, Charlottenburg.

Nahezu drei Jahre sind vergangen, seitdem an Deutschlands Börsen ein Kauf und Verkauf von Wertpapieren zu amtlich festgesetzten und veröffentlichten Kursen nicht mehr möglich ist. Wenn man daran denkt, mit welcher Strenge früher von der Behörde gefordert wurde, daß das beauftragte Bankhaus seinem Auftraggeber die gekauften oder verkauften Wertpapiere zu den wirklich gehandelten Preisen, nicht zu einem, auch nur kleinen Bruchteil eines Hundertstel, ungünstigeren berechne, so kommt man aus der Verwunderung darüber nicht heraus, daß die Behörde das Verbot der Veröffentlichung von Kursen jahrelang andauern läßt, das es den Bankgeschäften so leicht macht, ihren Kunden Wertpapiere zu wesentlich niedrigeren Kursen abzukaufen, als sie an der Börse dafür erzielt, und zu wesentlich höheren Kursen zu verkaufen, als sie an der Börse dafür gezahlt haben. Daß viele Bankgeschäfte diese Gelegenheit zu den nicht nachprüfbaren Sondergewinnen — sogenannten Schnitten am Kurse — sich zunutze machen, braucht wohl kaum besonders hervorgehoben zu werden.

Um Mißdeutungen vorzubeugen, sei jedoch angemerkt, daß die Banken und ein großer Teil der Bankhäuser ihren Auftraggebern stets dieselben Kurse, unter Anrechnung der bei ihnen üblichen Vermittlergebühr, in Rechnung stellen, zu denen sie an der Börse gehandelt haben.

Das Verbot des amtlichen Börsenhandels, verbunden mit dem Fehlen amtlich festgestellter Börsenkurse hat die weitere Folge, daß bei der Ausführung von Aufträgen in der Weise, wie sie eine höchst wichtige Gesetzesbestimmung zuläßt, die Auftraggeber schwer benachteiligt werden können.

Nach § 400 des HGB. steht nämlich dem Kommissionär, wenn es sich um Waren handelt, die einen Börsen- oder Marktpreis haben, oder bei denen ein solcher amtlich festgestellt wird, das Recht des Selbsteintritts zu; er braucht nur in der Ausführungsanzeige zu erklären, daß er die Wertpapiere, die er einkaufen soll, selbst als Verkäufer liefere, oder die Wertpapiere, die er verkaufen soll, selbst als Käufer übernehme. Dem kann der Auftraggeber nur widersprechen, wenn er vorher den Selbsteintritt ausdrücklich ausgeschlossen hat. Von diesem Rechte, bei den ihnen erteilten Aufträgen als Eigenhändler einzutreten, machen die Banken und die Bankgeschäfte fast ausnahmslos Gebrauch, was sie durch Aufnahme in den Bedingungen für ihren Geschäftsverkehr feststellen. Sie bedürfen alsdann nach § 400, 2. Abschnitt, HGB. erforderlichenfalls nur des Nachweises, daß bei den berechneten Preisen der Börsen- oder Marktpreis, wie er zurzeit der Ausführung des Auftrages bestand, eingehalten ist. Gibt es nun aber, da eine amtliche Kursfeststellung fehlt, für die sämtlichen Papiere, die in früheren Kurszetteln standen, einen richtig feststellbaren Marktpreis? Nein.

Wohl kann man in den zutreffenden Märkten an der Berliner Börse — an den anderen deutschen Börsen dürften die Verhältnisse im wesentlichen ähnlich sein — die jeweiligen Kurse von deutschen Reichsanleihen, von einer Anzahl anderer festverzinslicher Papiere und von einzelnen Spekulationswerten erkunden; aber zuverlässige Kurse oft selbst nicht von den Spekulationspapieren, die gerade im Schwange sind, und zwar deshalb nicht, weil sie häufig zu gleicher Zeit zu prozentweise verschiedenen Kursen gehandelt werden. Für die zahlreichen übrigen Wertpapiere gibt es vielfach überhaupt keinen geschlossenen Markt, auf dem sich Angebot und Nachfrage begegnen, und daher ebenfalls keinen feststellbaren Marktpreis. Es sind dies vornehmlich die oft auch in der Friedenszeit in geringerem Umfange gehandelten Papiere. Jetzt vollzieht sich ein großer Teil des Handels darin nicht, wie bei den amtlichen Kursfeststellungen, öffentlich, sondern abseits des Verkehrs, und die dabei vereinbarten Kurse bleiben in der Regel jedem Dritten unbekannt. Auch diese Papiere werden deshalb oft an derselben Börse zu gleicher Zeit zu verschiedenen Kursen gehandelt.

Will sich der Bankier unterrichten, wie der Kurs dieser weniger marktgängigen Papiere ist, so wird ihm sicherlich als Antwort auf seine Frage, von dem einen Makler ein anderer Geld- und Briefkurs genannt, als von einem zweiten oder dritten. Vielleicht können die Makler aber überhaupt keine Gegenpartei finden. Handelt es sich nun um einen bestmöglich auszuführenden Auftrag oder um einen

Zwangsverkauf, so erklärt sich vielleicht der darum angefragte Makler bereit, das Papier als Selbstkäufer zu übernehmen, bietet aber einen Kurs, der je nach der Gattung des Papiers mehr oder weniger wesentlich niedriger ist als der, zu dem zuletzt gehandelt worden ist. Sei es nun, daß der Bankier dem Makler das Papier zu dem niedrigen Kurse überläßt, sei es, daß er sich entschließt, es zu diesem Preise selbst als Eigenhändler zu übernehmen: die größte Wahrscheinlichkeit spricht dafür, daß der Eigentümer des Papiers durch einen solchen Verkauf mehr oder weniger geschädigt ist. Und doch würde wohl der gewissenhafteste Bankier, selbst wenn er in dem geschilderten Falle als Selbstkäufer einträte, nicht anders handeln. Aber, so darf man fragen, hat der Gesetzgeber einen so zustande gekommenen Börsenpreis im Auge gehabt?

Würden jedoch die Kurse amtlich veröffentlicht werden, so ist es fast sicher, daß der Kurs eines Wertpapiers, das zu einem nicht begrenzten Kurse verkauft werden soll, nicht unverhältnismäßig stark geworfen werden könnte; deshalb nicht, weil es für ein anderes Bankhaus, das vielleicht große Beträge von dem ausgetretenen Papiere besitzt, höchst wichtig ist, daß nicht ein wesentlich niedriger Kurs veröffentlicht wird. Es wird deshalb den ausgesprochenen Kurs überbieten.

In ihrer „Correspondenz“ vom 23. April 1917 teilen die Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin mit, daß sie am 16. Januar 1917 an den Reichskanzler eine Eingabe folgenden Inhalts gerichtet haben:

„Nach der Bekanntmachung vom 25. Februar 1915 ist es verboten, für Wertpapiere, die an deutschen Börsen zugelassen sind, Preise oder Veränderungen der Preise öffentlich bekannt zu machen oder einem größeren Kreise von Personen mitzuteilen. Während hiernach die Besucher einer Börse in der Lage sind, von ihren Wahrnehmungen Gebrauch zu machen, ist der Bankier in der Provinz hierzu nicht imstande; es sei denn, daß es sich um die Niederlassung einer Firma handelt, die gleichzeitig an einem Börsenplatz ihren Sitz hat. Den inneren Verkehr der einzelnen Bankhäuser berührt die Verordnung vom 25. Februar 1915 nicht; die Filialen und Kommanditen von Firmen, vornehmlich also die Niederlassungen der Banken in der Provinz können daher den Wünschen und Bedürfnissen ihrer Kundschaft für die Anlage von Geldern durch Aufklärung über die Lage des Marktes Rechnung tragen und gegebenenfalls etwaige Bedenken äußern. Der Provinzbankier, dem nur das mangelhafte und vielfach gänzlich versagende Hilfsmittel zur Verfügung steht, im Einzelfalle den Kurs zu erfragen, wird hierdurch in eine ungünstige Lage versetzt und vermag seiner durch die Rechtsprechung festgestellten Pflicht, im Verkehr mit Wertpapieren den Kunden über die in Betracht kommenden Verhältnisse zu unterrichten, nicht zu genügen. Seine Kunden werden durch die gegenwärtige Anordnung in die Zweigniederlassungen der Banken gedrängt, und das Geschäft

des Provinzbankiers, wie das des Berliner Kommissionärs, wird ohne Nutzen für die Allgemeinheit geschädigt.

Wir bitten daher, um diesen Beteiligten die Aufrechterhaltung eines geordneten Geschäftsbetriebes zu ermöglichen, ähnlich wie dies in der Bekanntmachung vom 17. März 1915 für ausländische Sorten und Noten, für Wechsel, Schecks und Auszahlungen auf das Ausland geschehen ist, Mitteilungen über Kurse zwischen Personen, welche das Bankier- oder Geldwechselgeschäft betreiben, zuzulassen.

Dem Zweck der Bekanntmachung vom 25. Februar 1915, die ungehörige Beteiligung des Publikums an der Spekulation hintan zu halten, ist für Berlin durch die Bekanntmachung des Börsenvorstandes vom 12. Juli 1915 Rechnung getragen, indem regelmäßige Berichte und überhaupt ohne Aufforderung auf irgendwelchem Wege erfolgende, dem Zwecke der Spekulation dienende Kursmeldungen an das Publikum verboten wurden. Solche Mitteilungen bleiben auch nach Zulassung der von uns erstrebten Ausnahme auf Grund der Bekanntmachung vom 25. Februar 1915 verboten. Ebenso wird demnach den Provinzbankiers, die die Kurse erhalten, die Weitergabe der Berichte als solche an das Publikum nicht gestattet sein.

Jedenfalls bitten wir aber die bestehende Unklarheit zu beseitigen, wann eine verbotene Mitteilung von Preisen vorliegt, die für einen größeren Kreis bestimmt sind. Eine solche Mitteilung erblicken wir nur in den Kursberichten, die ohne Rücksicht auf die Bedürfnisse des Einzelnen gleichmäßig für verschiedene Empfänger ausgegeben werden. Werden jedoch verschiedenen Empfängern verschiedene Berichte erstattet, so dürfte es sich unseres Erachtens auch dann nicht um für einen größeren Kreis von Personen bestimmte Mitteilungen handeln, wenn an den einzelnen Empfänger über gleiche Wertpapiere regelmäßig berichtet wird.

Wir bitten, uns die Richtigkeit unserer Auffassung bestätigen zu wollen.“

Eine Antwort auf diese Eingabe scheint bis jetzt nicht erfolgt zu sein.

So verdienstlich es auch ist, den Reichskanzler zu veranlassen, Klarheit zu schaffen über die verschiedene Auslegungsmöglichkeit der Verordnung vom 25. Februar 1915, so geben doch einzelne Stellen der Eingabe zu manchem Widerspruch Anlaß. Ohne bei dieser Gelegenheit darauf einzugehen, muß jedoch dem Bedauern Ausdruck gegeben werden, daß die Eingabe den Kern des Übels, das in den vorstehenden Ausführungen dargelegt worden ist, nicht trifft. Insbesondere ist zu bedauern, daß bei dieser Gelegenheit auch nicht der Versuch gemacht worden ist, die Behörde zu überzeugen, daß selbst eine durch Kurszettel und Zeitungen verbreitete Veröffentlichung von Kurszahlen, einer ungehörigen Beteiligung des Publikums an der Spekulation keinen Vorschub leistet. Wer spekulieren will, bedarf nicht der Anregung durch veröffentlichte Kurszahlen. Er findet sie eher durch

die Berichte über industrielle Unternehmungen im Handelsteil der Zeitungen und nicht in letzter Linie auch durch die Börsenberichte, die täglich Mitteilungen bringen, mit welchen Papieren sich besonders die Spekulation beschäftigte und über das Auf und Nieder ihrer Kurse. Da hierbei nicht Zahlen genannt werden, muten solche Berichte wie ein Versteckspiel an. So hieß es z. B. in einem Bericht am 28. April: „Die Stimmung bleibt nach wie vor zuversichtlich. Am Montanaktienmarkt setzte der Verkehr in fester Tendenz ein, doch bröckelten späterhin die Kurse teilweise ab. Unter anderen konnten aber die Aktien des Bochumer Vereins ihren Stand recht gut behaupten. Starke Nachfrage machte sich wieder einmal für die Aktien der chemischen Fabriken bemerkbar, von denen eine ganze Reihe anziehen konnten. Von Elektrizitätsaktien konnten fast nur die Aktien der A. E. G. eine Kurssteigerung erzielen, die übrigen Werte dieses Gebietes litten unter leichtem Abgabedruck. Von Automobilaktien fanden die Aktien der Benz & Cie. Akt.-Ges. zu erhöhten Kursen Käufer. Unter den Kaliaktien waren die der Deutschen Kaliwerke und der Heldburg Akt.-Ges. gesucht. Die Aktien der Deutschen Erdöl-Akt.-Ges. waren im Kurse befestigt.“ Nun rate, lieber Leser, wie hoch die Kurse waren, und wie ihr gegenwärtiger Stand ist. Welchem wirtschaftlichen Bedürfnis entsprechen wohl solche lächerlichen Berichte? Und welche Anschauungen über die deutschen Börsenverhältnisse müssen sie im Ausland erwecken?

Daß die Börsenberichte in dieser Art dem Nachrichten hunger der Wertpapierbesitzer genügen müssen, verschulden nicht die Zeitungen, da ihnen die Veröffentlichung von Kursen von maßgebender Seite verboten ist. Sie wären übrigens auch ohne dieses Verbot nicht imstande, alle und die allein richtigen Kurse der in den Märkten gehandelten Wertpapiere mitzuteilen. Wer sollte ihnen oder eigens sich damit beschäftigenden Personen, zuverlässige Auskunft geben können? Über einen großen Teil wohl die Kursmakler; aber die vielen Geschäfte, die innerhalb und außerhalb von freien Maklern zu verschiedenen Kursen abgeschlossen worden sind, entziehen sich in der Regel seiner Kenntnis.

Dem Übel abzuhelpen gibt es nur ein Mittel: die Wiederaufnahme des amtlichen Börsenhandels.

Als am 25. Juli 1914 die amtliche Kursfestsetzung für Zeitgeschäfte, am 30. Juli die für Kassegeschäfte und selbst der gesamte nichtamtliche Handel an der Berliner Börse verboten wurde, glaubte man allgemein, daß diese Maßregel nur kurze Zeit aufrecht erhalten bleiben werde. Galt es doch bis dahin als unzweifelhaft, daß der Wertpapierbesitzer seine Wertpapiere zu jeder Zeit an der Börse, soweit Käufer dafür im Markte sind und der zu erzielende Kurs ihm genehm ist, in Geld umsetzen könne, andererseits ein jeder sein Geld zu jeder Zeit an der Börse in Wertpapieren anzulegen vermag. Und nun in einer Zeit, in der die Börse so

notwendig wie in keiner anderen ihre Aufgabe erfüllen sollte, wurde ihr dies von Amtswegen untersagt. Da es jedoch unter den Hunderttausenden der Besitzer von Wertpapieren immer eine Anzahl gibt, die ihre Papiere verkaufen müssen oder wollen, der Kassehandel in Wertpapieren daher nicht entbehrt werden kann, so hatte dieser auch in jenen Tagen nicht ganz aufgehört. Der Handel vollzog sich zwischen dem Bankier, als Vermittler für die außerhalb der Börse Stehenden, und dem Makler, von Kontor zu Kontor mittels Ferngespräch; bald aber benutzten die Beteiligten den bequemen und zweckmäßigeren Weg, ihre Geschäfte trotz des Verbots, bei den Zusammenkünften in den Börsensälen, die während der gewöhnlichen Börsenzeit nach wie vor offen standen, zu besprechen und zugängendfalls abzuschließen. Dieser Handel im freien Verkehr wurde jedoch, obgleich sich die Umsätze in jener aufgeregten ersten Kriegszeit in den engsten Grenzen hielten, für den Wertpapierhandel, nicht für den Devisen- und Sortenhandel, am 7. September von neuem verboten.

Eine Zeitlang wurde dieses erneute Verbot streng beachtet, und man half sich wieder mit der Verkehr von Kontor zu Kontor. Das Bedürfnis für einen Markt war aber zu groß, so begann schüchtern wieder der Handel an der Börse; zuerst in der Kriegsanleihe und in der 3% Reichsanleihe. Als man aber sah, daß den scharfen Worten des Börsenvorstandes kein weiterer Einspruch folgte, ja, daß sich selbst verschiedene seiner Mitglieder an dem Handel beteiligten, so entstand nach und nach ein immer regerer Verkehr, der sich in den seitdem verflossenen 2½ Jahren an vielen Tagen, besonders für einzelne Spekulationspapiere, zu einem recht bedeutenden Umfange gesteigert hat.

Dieser Entwicklung des Börsenverkehrs stehen der Reichsbankpräsident Havenstein und der Unterstaatssekretär im Handelsministerium, der frühere Börsenkommissar der Berliner Börse, Goeppert, nicht sehr freundlich gegenüber. Sie erblicken darin eine Schädigung des Staatswohls. Es hat deshalb bereits im Jahre 1915 der stellvertretende Börsenkommissar den Börsenvorstand veranlaßt, das laute Ausrufen von Kursen in den Spekulationsmärkten, weil es auf die Börsenbesucher anregend wirke, zu verbieten. Ob dies nicht als ein untaugliches Mittel gegen das bezeichnete Übel zu betrachten sei, soll unerörtert bleiben. Gewirkt hat das Verbot auf das Verhalten der Makler nur wenige Tage. Die Stille in den Märkten hatte die schädliche Folge, daß die, die ein Spekulationsgeschäft abschließen wollten, mit noch geringerer Sicherheit als sonst, den jeweiligen richtigen Kurs erfahren konnten.

Das Verbot ist, wie im Nachstehenden berichtet werden wird, erneuert worden und noch heute in Kraft. Es berücksichtigt nicht, daß die seelische Beschaffenheit der Menschen verschieden ist. Makler von leicht erregbarer Natur werden durch das Verbot nicht geändert werden. Stellen wir uns vor: In den Spekulationsmärkten befinden sich stets Makler, die Wertpapiere, die sie noch nicht besitzen,

zu einem fest vereinbarten Kurse verkauft haben und sie alsdann so billig als möglich zur Deckung einkaufen wollen, ihnen gegenüber stehen Makler, die so hoch als möglich zu verkaufen streben. Jede Partei findet also Widerstand bei der anderen. Gibt es nun unter den Maklern im Markte leicht erregbare, so wird jeder von ihnen in leidenschaftliche Aufregung geraten und, um die Stimmung zu seinem Vorteil zu beeinflussen, unwillkürlich den ihm genehmen Kurs laut ausschreien. So entsteht das geräuschvolle Durcheinander von Stimmen, das dem ruhig Außenstehenden keinen Genuß gewährt, aber Eigenart aller großen Börsen des In- und Auslandes zu allen Zeiten gewesen und noch heute ist.

Es ist bereits oben erwähnt worden, daß das Verbot des geräuschvollen Ausrufens von Kursen, da es in Vergessenheit geraten zu sein schien, erneuert worden ist. Es geschah dies auf Veranlassung des Reichsbankpräsidenten, der den Börsenvorstand aufforderte, dafür Sorge zu tragen, daß das Verbot nunmehr streng befolgt werde. Er deutete an, daß sonst tief einschneidende gesetzliche Maßnahmen, z. B. durch eine wesentliche Erhöhung der Börsensteuer, getroffen werden könnten. Um diese Gefahr abzuwenden, bürgte der Börsenvorstand für einen fernher ruhigen und ordnungsgemäßen Börsenverkehr.

Er veröffentlichte im Juli 1916 folgende im Auszuge wiedergegebene Bestimmung: „Es ist unzulässig:

1. durch lautes Ausrufen der Preise in den Börsenräumen die Aufmerksamkeit eines größeren Personenkreises auf Angebote und Nachfragen in bestimmten Wertpapieren zu lenken;

2. andere als unmittelbare Kassegeschäfte zu machen. Alle unmittelbaren und mittelbaren Zeitgeschäfte, also auf Prämien, Stellagen und Optionsgeschäfte, sind verboten. Alle zwischen Börsenbesuchern abgeschlossenen Wertpapiergeschäfte müssen spätestens am drittfolgenden Werktag mittags 12 Uhr erfüllt werden. Bei Überschreitung dieser Frist hat der nichtsäumige Teil das Recht, ohne vorherige Mahnung oder Ankündigung entweder Schadenersatz wegen Nichterfüllung zu verlangen oder von dem Vertrage zurückzutreten. Erklärt der nichtsäumige Teil nicht binnen 24 Stunden nach Ablauf der Frist, Schadenersatz wegen Nichterfüllung zu verlangen, so gilt das Geschäft als aufgehoben;

3. Berichte an das Publikum zwecks Anregung der Spekulation in Wertpapieren zu erstatten; unter dieses Verbot fallen insbesondere alle Kurs- oder Stimmungsberichte, die zu dem genannten Zweck unaufgefordert oder infolge einer seitens des Berichtenden hervorgerufenen Aufforderung schriftlich oder mündlich gegeben werden, sowie regelmäßige Berichte der genannten Art, durch welche das Publikum über die Vorgänge an der Börse auf dem Laufenden gehalten wird;

4. in öffentlichen Anzeigen Rat oder Auskunft in Wertpapieren zu erteilen, oder sich hierzu oder in marktschreierischer Weise zum An- und Verkauf von Wertpapieren anzubieten.“

Ob alle diese Bestimmungen ihren letzten Zweck,

die Wertpapierspekulation während des Krieges einzudämmen, erfüllen können, muß füglich bezweifelt werden. Denn nicht die in den Bedingungen des Börsenvorstandes angeführten, von ihm auf Veranlassung der Behörde verbotenen Vorgänge, sondern hauptsächlich die Zeitungsberichte über den Geschäftsgang der zahlreichen Kriegsindustriegesellschaften und nicht zuletzt auch, wie bei den Schiffsfahrtsaktien, die Hoffnung auf einen baldigen und günstigen Frieden, geben zu Spekulationen täglich neue Anregung.

Die Geschäfte im jetzigen freien Verkehr haben deshalb in einem Maße zugenommen, daß ihr Umfang auch nicht weiter wüchse, wenn der amtliche Börsenhandel, wenigstens für Kassegeschäfte, wieder aufgenommen werden würde; jedenfalls würde er nicht in der Kriegszeit wachsen, in der die außergewöhnlichen Zeitumstände dem Börsenhandel von selbst engere Grenzen zieht.

So kommt es denn, daß der größte Teil der Börsenbesucher mit dem jetzigen Zustand recht zufrieden ist: der größte Teil, nicht der Kursmakler, sondern der freie Makler, weil die Aussicht, Kursgewinne bei der Vermittlung ihrer Geschäfte, die sie in der Regel als Eigenhändler abschließen, nie zur Zeit des amtlichen Börsenverkehrs so groß gewesen ist, wie jetzt; ebenso sind zufrieden die Inhaber der Bankgeschäfte und Wechselstuben, die, wenn sie wollen, bei der Ausführung und Berechnung der ihnen vom Privatpublikum erteilten Aufträge im Trüben fischen können.

Den Wunsch, daß wieder ein geregelter Börsenverkehr durch Wiederaufnahme des amtlichen Börsenhandels stattfinden, teilen wegen der Mißstände im heutigen freien Handel, und aus Rücksicht auf die außerhalb der Börse sich daran Beteiligten, neben den Banken alle streng redlich denkenden Bankhäuser.

Den Wunsch teilen auch die Ältesten der Kaufmannschaft und der gesamte Börsenvorstand.

Nur leider der hochverdiente Reichsbankpräsident Havenstein, sowie der Unterstaatssekretär im Handelsministerium Goeppert halten an ihrer Ansicht fest, daß aus Staats- und Wirtschaftsinteressen der amtliche Börsenverkehr weiter geschlossen bleiben müsse.

Mit welchen Gründen wird diese Ansicht gestützt? Sie sind nie amtlich zur Kenntnis gebracht worden, trotzdem aber werden verschiedene in der Öffentlichkeit genannt. Es mögen nur einige davon am Schlusse angeführt werden. Zwei früher genannte sind hinfällig geworden, und zwar¹⁾:

1. die Befürchtung, daß viele Zwangsvorkäufe, zum großen Schaden der davon Betroffenen, wegen Auflösung von Zeitgeschäften und Verbindlichkeiten von Kontokorrent- und Lombardgläubigern, stattfinden würden. Von allen diesen Verbindlichkeiten

¹⁾ Vgl. meinen Aufsatz im Abendblatt der Frankfurter Zeitung vom 15. Oktober 1914: „Zur Wiederaufnahme des Börsenverkehrs“ und in den Monatsheften für Finanz und Bankwesen: „Die Bank“, Herausgeber Alfred Lansburgh, vom Februar 1915: „Zum Verbot des amtlichen Börsenhandels“.

ist nur noch ein so kleiner Rest übrig geblieben, daß selbst ihre zwangsweise Auflösung keinen Kurssturz mehr hervorbrächte;

2. daß die wichtigsten Weltbörsen ihre Pforten geschlossen hätten und daß es deshalb gefährlich sei, die unsrige allein zu öffnen. Seitdem haben sämtliche großen und kleineren Börsen des Auslandes, mit Ausnahme der österreichisch-ungarischen, ihren amtlichen Börsenverkehr wieder aufgenommen. Sollte nicht der Umstand, daß wir zurückgeblieben sind, zu falschen Schlüssen auf unsere finanzielle Kraft im feindlichen Ausland Anlaß geben?

Als Hauptgrund für das weitere Verbot des amtlichen Börsenhandels wird genannt, daß alle Ersparnisse des Volkes und sonstigen frei gewordenen Gelder zur Zeichnung von Kriegsanleihen, nicht aber etwa zum Ankauf von Spekulationspapieren verwendet werden sollen. Ist dieser Grund stichhaltig?

Wenn ein Teil — es kann sich immer nur um einen verhältnismäßig kleinen Teil handeln — in Spekulationspapieren angelegt wird, geht der bessere Zweck dadurch verloren? Das ist die Frage. Und die Antwort: Wenn jemand Spekulationspapiere gegen Kasse erwirbt, so verliert er in genau demselben Maße die Fähigkeit, Reichsanleihe zu zeichnen oder zu kaufen, wie sie der Empfänger des Geldes gewinnt. Nun braucht dieser freilich nicht die Absicht zu haben, Reichsanleihe zu erwerben; er kann für das empfangene Geld ebenso gut andere Papiere erwerben. Aber diese Papiere müßten notwendigerweise von irgend jemand verkauft werden, und so bleibt, so sehr sich die Kette auch verlängert, als letztes Glied immer ein Empfänger des Geldes. Die Fähigkeit, Reichsanleihe zu erwerben, bleibt sonach immer im Geldmarkt erhalten. Zum Nachteil geschwächt könnte er nur werden, wenn außer Reichsanleihe auch noch andere Anleihen oder neue Aktien an den Markt kämen. Dies geschieht jedoch in Beziehung auf Anleihen überhaupt nicht, und die Ausgabe neuer Aktien unterliegt der Genehmigung des Bundesrats, die nur in seltenen Fällen erteilt wird. Früher, als der Arbitrageverkehr mit dem Auslande möglich war, wurde, wenn die Spekulation die Kurse über die des Auslandes in die Höhe trieb, in der Tat der deutsche Geldmarkt häufig durch den Bezug von Aktien von dort geschwächt. Aus dem neutralen Ausland sie zu beziehen, verbietet sich jetzt durch den Stand unserer Valuta. Es bleibt nur Österreich-Ungarn übrig. Wenn von dort Papiere in unseren Markt gelangen, so wird die dadurch ausgeübte Entziehung von Geld aus unserem Geldmarkt ausgeglichen durch unseren Verkauf fremdländischer Papiere ins neutrale Ausland.

Als zweiter wichtiger Grund, den amtlichen Börsenhandel nicht aufzunehmen, ist die Befürchtung, daß in ruhigen Tagen, besonders aber, wenn die Börse etwa einmal politisch beunruhigt sein sollte, durch Massen von Verkaufsaufträgen zu nicht begrenzten Kursen, die betroffenen Wertpapiere stark entwertet werden könnten. Diese Gefahr ist aber abzuwenden, wenn der Börsenvorstand bestimmt, daß die Kurs-

makler bis auf weiteres ihre Bestensaufträge, trotz eines notierten Kurses, nur in dem Umfange auszuführen brauchen, wie ihnen dies möglich ist. Nach den geltenden Bestimmungen muß bekanntlich in Berlin, wenn z. B. sechs Auftraggeber 60000 Mark irgend eines Wertpapiere bestens verkaufen wollen, dem nur Käufer für 3000 Mark gegenüberstehen, der Kurs gestrichen werden, weil selbst bei einem notierten Briefkurs sämtliche Bestensaufträge ausgeführt werden müßten. Zur Vermeidung von Streitigkeiten zwischen Kunden und Bank brauchten die Kursmakler zutreffendenfalls ihren Auftraggebern nur eine Bescheinigung über die Unausführbarkeit des ihnen erteilten Auftrages auszufertigen, die den Bankkunden vorgelegt werden könnte. Im übrigen ist ja der Börsenvorstand imstande, bei einer ungewöhnlich großen Kursveränderung den Kurs streichen lassen zu können.

Ein weiterer Grund: die Börse ist das empfindlichste Gebilde im Wirtschaftskörper; bei aller berechtigten Zuversicht, daß wir den Krieg siegreich zu Ende führen werden, könnten doch, so lange der Krieg währt, auch einmal Rückschläge im Felde, und als deren Folge große Kursrückgänge eintreten. Die seelisch niederdrückende Wirkung auf weite Schichten der Bevölkerung würde dadurch noch verstärkt werden, was durchaus vermieden werden müsse. Demgegenüber sei bemerkt: Sehr niedrige Kurse sind nur Begleiterscheinungen einer gedrückten Stimmung. Sie sind das Kennzeichen, aber nicht die Ursache der seelischen Niedergeschlagenheit. Freilich, der beteiligte Wertpapierbesitzer sieht die Rückgänge mit Betrübnis, aber wenn er nicht unwissend wie ein Kind ist, so weiß er doch auch ohne Kurszettel, daß schlechte Nachrichten die Kurse der Wertpapiere drücken.

Diese wenigen Darlegungen genügen wohl zur Widerlegung der Ansicht, daß die Wiederaufnahme des amtlichen Börsenhandels das Staatswohl schädigen würde. Das ist selbstverständlich, daß dieses allen anderen Interessen voransteht.

Was die Befürworter der Wiederaufnahme des Börsenhandels erreichen wollen, ist: daß der amtliche Kassehandel und die amtliche Kassennotierung recht bald wieder beginne. Der Zeithandel könnte weiter und so lange ruhen, bis in der Friedenszeit ein Arbitrageverkehr, der ihn zur Voraussetzung hat, wieder aufgenommen werden kann.

Sind Fremdkapital und Eigenkapital einer Unternehmung entgegengesetzte Größen? ¹⁾

Von Manfred Berliner, Hannover.

In verschiedenen Buchhaltungs-Schriften der jüngsten Zeit wird gelehrt, Fremdkapital und Eigenkapital einer Unternehmung seien „entgegengesetzte“ Größen oder Werte. Diese Lehre ist

¹⁾ Es wird zu diesem Thema auf die Ausführungen in Heft 3 des Jahrgangs 1911 dieser Zeitschrift: *Konten des fremden Kapitals von H. Nicklisch*, sowie auf die Ausführungen in der Allgemeinen kaufmännischen

neu, und es erscheint deshalb angebracht, ihre Richtigkeit nachzuprüfen.

Wir finden die Lehre einmal bei Schär in seinem in dieser Zeitschrift (August/Oktober 1916) erschienenen Aufsatz: „Die drei Formen der Zweikontentheorie“, und ein andermal bei Widemann, in seiner Schrift: „Einführung in die Buchhaltung“ (Zürich, Orell Füßli).

Schär spricht (S. 105 und 160) von einem „fundamentalen Gegensatz zwischen Eigenkapital und Fremdkapital“ ohne anzugeben, worin dieser denn nun bestehe; als ob der behauptete Gegensatz etwas allgemein Anerkanntes, Selbstverständliches wäre. Erst beiläufig später (S. 131) finden wir einen Absatz, der vielleicht eine Begründung des behaupteten Gegensatzes sein soll. Es heißt da: Es müssen fünf Kontengruppen unterschieden werden: die Kontengruppen a) der Aktiven (Sach- und Rechtsgüter), b) der Passiven (Schulden oder Fremdkapital), c) für den Geschäftsaufwand, den Verlust, d) für den Geschäftserfolg, den Gewinn, e) für das Eigenkapital, das Reinvermögen. Und dann heißt es weiter: „Somit (!) ist die Theorie, bei der man unter A Aktiven und Verlust, unter B Fremdkapital, Eigenkapital und dessen Vermehrung in einen Tiegel wirft, unhaltbar.“

Daß diese Sätze — wenn sie eine Begründung sein sollen — es in der Tat sind, vermag ich nicht anzuerkennen; da aber Schär seine Lehre sonst nicht weiter erläutert, müssen wir uns mit diesen Sätzen beschäftigen, auf die Gefahr hin, daß der Verfasser erklärt, er habe damit die gesuchte Begründung gar nicht geben wollen.

Zunächst etwas Äußerliches. Man mag die erwähnten fünf Kontengruppen so unterscheiden, wie Schär es hier tut — es sind immer nur Konten, d. h. Rechnungsaufstellungen für oder über gewisse Vermögens-Gegenstände oder Vermögensbeziehungen, während die Bilanz unter Aktiven und Passiven nicht die Konten aufzählt, sondern die Vermögens-Gegenstände oder Vermögens-Beziehungen selbst. Aber darüber mag hinweggesehen werden. Ebenso können wir außer acht lassen, daß die Bilanz in der Regel nicht Gewinn und Verlust aufführt, sondern den Saldo zwischen beiden, also den Reingewinn oder den Reinverlust; denn es kommt in der Tat zuweilen vor, daß eine Bilanz beides enthält (z. B. einen Verlustvortrag aus dem vorigen Jahre und einen Gewinn des laufenden Jahres, oder umgekehrt).

Sehen wir also auch von jenem Äußerlichen ab, so ist noch nicht erklärt, warum die Bilanz, die sich doch nun einmal mit nur zwei Gruppen,

Aktiven und Passiven, behilft, nicht von jenen fünf Gruppen zwei auf die eine Seite und drei auf die andere Seite bringen soll. Wie sollen denn fünf Stücke anders auf zwei Seiten verteilt werden? Mindestens zwei müssen doch „in einen Tiegel“ geworfen werden!

Nun brauchen allerdings die in einen Tiegel geworfenen Gegenstände, die sich in diesem Tiegel vereinigen sollen, nicht gerade gleichartige Dinge, aber es brauchen auch nicht gerade entgegengesetzte Dinge zu sein. Fremdkapital und Eigenkapital sind gewiß nicht ganz gleichartig, ungeachtet ihrer Ähnlichkeiten, darüber weiter unten; aber daß sie entgegengesetzte Dinge seien, ist mit all dem Gesagten noch durchaus nicht bewiesen.

Ganz anders Widemann. Bei ihm heißt es zunächst (S. 25): „Das Kapital ist eine Schuld des Unternehmens an den Unternehmer nur im Falle der Auflösung des Geschäfts, zu welchem Zwecke sich das Unternehmen jeden Vermögens entäußern muß. Solange es aber besteht, bedarf es des Kapitals, dasselbe muß also vorhanden und darf nicht geschuldet sein.“

Wogegen einzuwenden ist, daß ein Unternehmen sehr wohl ohne jegliches Eigenkapital, sogar mit Überschuldung, bestehen kann.

„Passiven und Reinvermögen sind somit (!) innerlich verschieden, ja entgegengesetzte Größen; der Grund ihrer buchhalterischen Gleichbehandlung liegt einzig in der Notwendigkeit der rechnerischen Kontrolle, die durch die Summengleichheit von Soll und Haben ermöglicht wird. Will man eine gemeinsame Beziehung zwischen beiden feststellen, so könnte es zur Erklärung nicht unnütz sein, die Passiven als fremdes Kapital und das Reinvermögen als eigenes Kapital zu bezeichnen, womit die Gegensätzlichkeit beider betont, zugleich aber deren gemeinsame Stellung gegenüber den Aktiven bezeichnet wäre; usw.“

Innerlich verschieden sollen Passiva (hier besser Schulden) und Reinvermögen sein; das mag anerkannt werden, sobald man sich über die Bedeutung des Wortes „innerlich“ geeinigt hat, was nicht schwer fallen wird, da Widemann eine „gemeinsame“ Stellung gegenüber den Aktiven anerkennt. Aber die Gegensätzlichkeit ist hier nur behauptet, nicht nachgewiesen.

Weiter sagt Widemann auf S. 42 seiner Schrift bei Besprechung der Verbuchung von Schuld- bzw. Kapitalvermehrung und -verminderung: „Kapitalvermehrung wird wie Passivenvermehrung gebucht, ist aber inhaltlich, rechtlich ein genau entgegengesetzter Vorgang, da Passivenvermehrung = Schuldvermehrung und also Vermögensverminderung ist, Kapitalvermehrung aber Vermögensvermehrung, und umgekehrt bei der Verminderung.“

Wenn Schuldvermehrung gleichbedeutend wäre mit Vermögens-Minderung und Kapitalvermehrung gleichbedeutend mit Vermögens-Mehrung — dann wäre allerdings der behauptete Gegensatz klar erwiesen, denn Mehrung und Minderung sind zweifellos offenbare, fundamentale Gegensätze.

Betriebslehre desselben Verfassers (Leipzig 1912) aufmerksam gemacht, die die fremden Mittel als fremdes Kapital für die Theorie in der jetzt geübten Weise zusammenfaßten und ihr Verhältnis zum Eigenkapital in den Vordergrund schoben, wie eine Reihe nachfolgender Veröffentlichungen inzwischen bezeugt hat. Freilich ist dort gleichzeitig mit Nachdruck darauf hingewiesen, daß eigenes und fremdes Kapital ein größeres Ganzes: das Gesamtkapital bilden, dessen Bedeutung als solches eingehend dargelegt ist. Die Red.

Aber sind die Widemannschen Sätze wirklich richtig? Ist Schuldvermehrung auch Vermögensminderung? Widemann versteht hier unter „Vermögen“ offenbar Brutto-Rohvermögen, nicht Reinvermögen, denn sonst hätte der Satz „Kapitalvermehrung aber Vermögensminderung keinen Sinn. Wir müssen also fragen: Wird durch die Zunahme von Schulden in der Tat das Rohvermögen verringert? Ja und Nein! Ja, wenn wir für eine neu eingegangene Schuld weder einen aktiven Gegenwert erhalten, noch eine andere bestehende Schuld loswerden, wenn also die Schuldvermehrung zugleich einen reinen Verlust bewirkt. Nein, im Falle nur ein Austausch gleichwertigen Vermögens erfolgt. (Daß Kapitalvermehrung zwar keine Rohvermögens-Mehrung „ist“, wohl aber in jedem Falle mit einer solchen verbunden ist, kann nicht bestritten werden.) Wenn also Schuldvermehrung einmal nicht Vermögensminderung ist, so fällt der von Widemann behauptete Gegensatz zwischen Vermögens-Minderung und -Mehrung in sich zusammen.

Widemann durfte richtigerweise nur sagen: Mit einer Schuldvermehrung ist zuweilen eine Rohvermögens-Minderung verbunden, zuweilen, sogar meistens, auch nicht; mit einer Kapitalvermehrung ist immer eine Rohvermögens-Mehrung verbunden. So gefaßt, springt aber aus den Sätzen kein „Gegensatz“ heraus. Man müßte ja sonst auch einen Gegensatz darin finden, daß beim Auswechseln einer Schuld gegen eine andere, z. B. Buchschuld gegen Wechselschuld, die Buchschulden sich vermindern, während die Wechselschulden sich vermehren.

Ich habe an anderer Stelle¹⁾ in den Gesamt-Passiven der Bilanz absolute Passiva (Schulden oder Fremdkapital) und relative Passiva (Reinvermögen oder Eigenkapital) unterschieden; im Verlustfalle, wo mit der Schuldvermehrung eine Reinvermögens-Minderung verknüpft ist, findet lediglich ein Austausch zwischen absoluter und relativer Passiva statt.

Weiter sagt Widemann auf S. 43 seiner Schrift: „Zwischen Aktiven und Passiven einerseits und dem Reinvermögen oder Kapital andererseits besteht der Gegensatz, daß bei Verbuchung auf aktive und passive Konten die Vermögensvermehrung ins ‚Soll‘, die Vermögensverminderung ins ‚Haben‘ kommt, daß andererseits bei Verbuchung auf das Konto des Reinvermögens die Vermögensvermehrung ins ‚Haben‘, die Vermögensverminderung ins ‚Soll‘ kommt.“ Hier begeht Widemann den Fehler, daß er das Wort Vermögen, ohne zu unterscheiden, in verschiedenartiger Bedeutung gebraucht. Auf dem „Konto des Reinvermögens“, dem Kapitalkonto, wird zwar im Haben die Vermögenszunahme verbucht, aber dies ist nicht die Zunahme des Rohvermögens, sondern die des Reinvermögens, die mit der einseitigen Zunahme des Rohvermögens (bei Gewinn-Vorfällen) verbunden ist.

* * *

Schulden und Reinvermögen stehen auf der gleichen Seite der Bilanz und werden hier zu einer Summe vereinigt; das spricht von vornherein gegen die Annahme eines Gegensatzes zwischen beiden. Buchhalterisch und mathematisch läßt sich ein solcher nicht konstruieren, wie aus der bisherigen Erörterung hervorgeht. Aber auch nicht aus der wirtschaftlichen und rechtlichen Betrachtung.

Im Wirtschafts-Unternehmen arbeiten Fremdkapital und Eigenkapital nicht gegeneinander, sondern stets miteinander zum Gedeihen der Wirtschaft. Der Gläubiger stellt dem Geschäftsinhaber sein Kapital zur Verfügung, weil er auf beiderseitigen Vorteil rechnet. Er mag sich dabei einmal irren, und er tritt nachträglich, Abtragung der Schuld verlangend, gegen den Schuldner auf. Kommt es dadurch zur Liquidation oder gar zum Konkurs, so kann der Gläubiger wohl verlangen, daß sein Kapital zunächst aus der Aktivmasse herausgegeben werde, aber was mit dem Reste der letzteren geschieht, ist ihm durchaus gleichgültig. Der Liquidator und der Konkursverwalter haben sowohl das Interesse des Fremdkapitalisten wie das des bisherigen Geschäftsinhabers, des Eigenkapitalisten, wahrzunehmen, nur haben sie den einen vorab vor dem andern zu befriedigen. Aber aus dieser Rangordnung, dem Nacheinander, können wir niemals ein Gegeneinander herauslesen.

Bei Gesellschaften, deren Inhaber ganz oder teilweise nur beschränkt haften (Kommanditges. — Aktienges. — G. m. b. H.), findet man häufig, daß der nur beschränkt haftende Gesellschafter der Gesellschaft einen hohen Kredit einräumt, daß also die gleiche Person als Eigenkapitalist und als Fremdkapitalist in der Bilanz erscheint; wie sollte da wohl ein Gegensatz zwischen beiden möglich sein? —

Das Materialien-Magazin auf Bergwerken und verwandten Betrieben.

Von Felix Rheinert, Essen.

Bei allen Betrieben, die Naturprodukte (Bergbau-Rohstoffe) fördern, bilden die Betriebsmaterialien einen wesentlichen Bestandteil der Gesteungskosten (etwa 10—12% der Löhne), so daß eine ordnungsmäßige und zweckentsprechende Verwaltung und Verrechnung derselben eine unbedingte Notwendigkeit für eine genaue Buchführung und Selbstkostenberechnung ist.

Leitender Grundsatz ist, daß auf dem Magazin die Mengen, auf dem Materialien-Rechnungsbüro die Mengen und Werte, und in der Buchhalterei die Werte behandelt werden. Im Materialien-Rechnungsbüro liegt also die zwangsläufige Kontrolle für Magazin und Materialien-Konto im Hauptbuch der Buchhalterei.

Vom organisatorischen Gesichtspunkte aus sind die Materialien in Gruppen eingeteilt und jedes Material hat seine bestimmte Nummer, unter der

¹⁾ Buchhaltungs- und Bilanzlehre, § 59.

es in den Büchern des Magazins und des Material-Rechnungsbüros stets in der gleichen Reihenfolge erscheint (s. die Formulare). Hierdurch wird ein leichtes Übertragen und Vergleichen ermöglicht und Verwechslungen infolge verschiedener Benennung oder ungenauer Bezeichnung eines Materials vermieden. Bei jeder Gruppe sind einige Nummern für die zum ersten Mal neu bezogenen Materialien in Reserve zu halten, also z. B. für Gruppe I die Nummern 1—20, Gruppe II die Nummern 21—50 usw. vorzusehen. Die Nummern in den einzelnen Gruppen werden nach der Häufigkeit des Vorkommens zugeteilt, so daß die am meisten gebrauchten Materialien auch in den Büchern an erster Stelle stehen.

Das Lager

muß geräumig sein und entsprechende Einrichtungen, wie Gestelle, Schubladen usw. für zweckmäßige Lagerung, sowie Wagen, Abfüllvorrichtungen u. s. f. für leichte und bequeme Ausgabemöglichkeit der verschiedenen Materialien enthalten. Die am meisten gebrauchten Teile sind möglichst nahe am Ausgabeschalter, schwere Teile möglichst nahe am Tor oder Transportgleise zu lagern. An dem Lagerplatz eines jeden Materials ist dessen Verrechnungsnnummer (s. oben) dauerhaft anzubringen. Wichtige und kostspielige Materialien sind unter besonderem Verschuß zu halten. Bei feuergefährlichen Materialien, bei Sprengstoffen usw. sind die gesetzlichen und behördlichen Bestimmungen, die Bedingungen der Versicherungspolice über die Lagerung u. a. genau zu beachten. Das Magazin selbst ist nachts selbstverständlich verschlossen zu halten und der Schlüssel auf einem Büro mit Nachtschichtbesetzung, z. B. der Markenkontrolle, aufzubewahren, da es vorkommen kann, daß nachts plötzlich Materialien gebraucht werden. Die Aushändigung des Schlüssels darf dann aber nur an bestimmte zuverlässige Personen erfolgen. Der Markenkontrolleur hat dem Verwalter am folgenden Morgen von der Entnahme des Schlüssels Mitteilung zu machen, damit sich dieser davon überzeugen kann, daß die Rechnungsunterlagen für die entnommenen Materialien ordnungsmäßig vorhanden sind. Beim Betreten muß das Magazin einen „aufgeräumten“ Eindruck machen.

Der Materialien-Eingang.

Auf dem Magazin werden die ankommenden Materialien an Hand der Begleitpapiere, Frachtbrieft, Postabschnitte, Eisenbahnpaketabschnitte, Lieferscheine u. s. f. auf Menge und Beschaffenheit geprüft und in das Materialien-Eingangsbuch (Schema I) chronologisch eingetragen. Dieses Buch enthält links die Spalten für die Abschrift der Frachtbrief- oder sonstigen Begleitpapier-Eintragungen; rechts die zur Prüfung der Berechnung notwendigen Angaben über die Art der Anlieferung, d. h. ob als Frachtgut frei oder ab Station X oder ab Werk, per Post frei oder unfrei, als Eilgut frei oder halbfrei oder ab Werk oder Station X, ob als Expreßgut oder Passagiergut, was alles

aus den Begleitpapieren zu ersehen ist; weiter ob das Material durch eigenes oder fremdes Fuhrwerk, eigenen oder fremden Boten geliefert bzw. abgeholt wurde. Ferner sind Vermerke zu machen über Verbleib der Verpackung, etwaige Rücksendung des Materials, zur Verfügung stellen, Ersatzlieferung und ähnliches. Letztere Bemerkungen müssen mit den Eintragungen im Retourenbuch (s. unten) übereinstimmen. Am Schluß des Monats wird Raum freigelassen für solche Materialien, deren Frachtbrief-Ausstellungstag noch in den alten Monat fällt, von denen also anzunehmen ist, daß sie der Lieferant auch noch im alten Monat verrechnen wird. Die beispielsweise am 4. September eingehenden Waren werden daher teils unter August, teils unter September eingetragen, je nachdem der Frachtbrief vom 30. August oder 2. September datiert.

Auch die aus dem Betriebe zurückgekommenen und im Magazin wieder abgegebenen, wiedergewonnenen oder nicht ganz verbrauchten Materialien sind einzutragen. Hierüber hat das Magazin eine Buchungsanweisung auszustellen, etwa lautend:

Materialien-Konto

an Grubenbetriebs-Konto

für zurückgelieferte 10 Schienen = 1000 kg M89.—.

Diese Aufgabe ist vom liefernden Betrieb mit Richtigkeitsvermerk zu versehen und wird dann wie die Lieferantenrechnungen weiterbehandelt.

Der Materialien-Ausgang.

Die Ausgabe der Materialien erfolgt in der Regel nur zu bestimmten Stunden, etwa jeweils 1 bis $\frac{1}{2}$ Stunde vor Schichtwechsel, und nur gegen Abgabe von Gutscheinen. Zur Ausstellung dieser Scheine sind nur bestimmte Personen, wie Betriebsführer, Steiger und Aufseher zu ermächtigen und dem Lagerhalter zur Eintragung in ein Verzeichnis namhaft zu machen. Über jedes Material ist ein besonderer Schein auszustellen, der auch Angaben für die Wertverrechnung im Material-Rechnungsbüro (Konto, Kapitel) enthalten muß.

Nach beendeter Ausgabe werden diese Scheine nebst den für etwa während der Nacht entnommenen Materialien vorhandenen Scheinen nach den einzelnen Gruppen und Materialnummern geordnet und in das Materialien-Ausgangsheft eingetragen, das für je einen Monat angelegt wird und die Anordnung von Schema II zeigt. In den Beispielen ist der Inhalt vieler Seiten in eine einzige zusammengezogen, um das Ineinandergreifen der einzelnen Hefte des Magazins und Material-Rechnungsbüros zu zeigen und die Kontrolle zu veranschaulichen.

Nach erfolgter Eintragung und nochmaligem Vergleichen werden die Bons vom Lagerhalter nummeriert und an das Materialien-Rechnungsbüro zur Verrechnung weitergegeben. Die letzte Nummer ist durch Unterstreichen mit Farbstift als solche besonders zu kennzeichnen, damit das etwaige Fehlen eines Bons dort sofort festgestellt werden kann.

Über die erfolgenden Rücksendungen von Verpackung, nicht passendem oder nicht bestelltem Mate-

rial und Gegenständen, die repariert werden sollen, ist ein besonderes Retourenbuch zu führen, dem als Unterlage die Duplikatfrachtbrieft, Empfangsbescheinigungen der Fuhrleute oder Boten u. s. f. dienen. Bei jeder Eintragung ist auf den ursprünglichen oder bei Reparaturen den Wieder-Eingang bezug zu nehmen (s. oben, sowie das Schema III).

Die Bestandsrechnung und Bestandsaufnahme.

Die Mengen aus dem Eingangsbuch werden täglich aus dem Ausgangsheft mit der Monats-Schlußsumme in das Lagerbuch übertragen, das für ein Jahr angelegt ist und den Anfangsbestand eines jeden Monats durch Addition des Zuganges und Subtraktion des Abganges des Vormonats aus dem vorhergehenden Bestande ermittelt. Siehe Schema IV.

Soll im Laufe eines Monats der wirkliche Istbestand eines bestimmten Materials mit seinem rechnungsmäßigen Sollbestand verglichen werden, so sind allerdings einige Vorarbeiten nötig: Es ist aus dem Material-Ausgangsheft (Schema II) der Abgang des betr. Materials bis zum Aufnahmetage zusammenzuzählen und auch etwaige am Aufnahmetage selbst bereits erledigte Gutscheine über dieses Material zu berücksichtigen, auch im Materialien-Eingangsbuch die noch nicht in das Lagerbuch übertragenen Posten durchzusehen. Aus dem Lagerbuchbestand ergibt sich dann, unter Berücksichtigung vorstehender Zu- und Abgänge, der Sollbestand auf den betr. Tag. Da diese Vorarbeiten einige Zeit in Anspruch nehmen, können sich solche Stichproben immer nur auf eine geringe Anzahl Materialien erstrecken. Man nimmt deshalb hierbei nur kostspielige Materialien und solche, von denen man eine Veruntreuung für möglich hält, weil sie etwa auch zu Privatzwecken gebraucht oder leicht weiterveräußert werden können.

Zum Jahresabschluß ist natürlich für Bilanzzwecke eine genaue Aufnahme sämtlicher Materialbestände vorzunehmen. Außer dem Lagerhalter nimmt hieran ein Beamter des Materialien-Rechnungsbüros und der Buchhalterei teil. Vorher ist bekanntzumachen, daß am . . . von . . . Uhr ab Material nicht mehr verausgabt wird, damit sich die Betriebe vorher mit den benötigten Betriebsmaterialien versehen und keine Störung eintritt. Zunächst ist festzustellen, daß alle Ein- und Ausgänge in die Materialien-Ein- und Ausgangshefte eingetragen und aus diesen in das Lagerbuch übertragen sind. Dann werden die Bestände ermittelt und in das Aufnahmeheft eingetragen. Unter die letzte Eintragung im Eingangsbuch ist ein bunter Strich zu ziehen, so daß genau feststeht, welche Eingänge mit aufgenommen sind. Es ist dann genau darauf zu sehen, daß alle aufgenommenen Waren auch von den Lieferanten berechnet werden. Werden von den unter dem Strich stehenden noch solche für das alte Jahr verrechnet, so sind sie auch im Inventar als „Waren unterwegs“ nachzutragen. Viele Zechen nehmen auch nur die Rechnungen über die aufgenommenen

Waren ins alte und über die unter dem Strich stehenden ins neue Jahr; die Rechnungen selbst werden dann, falls sie noch mit Datum des alten Jahres ausgestellt sind, mit der Bezeichnung „Materialien-Konto neue Rechnung“ versehen. Umgekehrt erhalten Rechnungen über vor dem Strich stehende Waren, die der Lieferant verspätet erst mit Datum des neuen Jahres ausstellt, die Bezeichnung „Material-Rechnung altes Jahr“. Hiernach ist die Buchhalterei in der Lage, die Rechnungen in dem Geschäftsjahr zu buchen, für das der Wareneingang verrechnet ist.

In den Aufnahmeheften sind die Materialien genau nach ihren Gruppen und Nummern vorgeschrieben oder vorgedruckt, so daß im Magazin nur die Eintragung der ermittelten Zahlen erfolgt. Dabei geht man nicht nach der Reihenfolge im Heft, sondern von Lagerplatz zu Lagerplatz vor, nimmt also z. B. auf: Material Nr. 169 = 50 Stück, dann das daneben liegende Material Nr. 158 = 83 kg usw. Nach Aufnahme der wirklichen Bestände werden auch die Buchbestände laut Lagerbuch daneben vermerkt und die Unterschiede zwischen beiden ausgerechnet. Durch Zu- oder Abzählen der Unterschiede wird das Lagerbuch dann mit dem wirklichen Bestande abgeschlossen. Das Aufnahmeheft geht dann zum Materialien-Verrechnungsbüro, wo die Sollbestände verglichen und die Inventurwerte ausgerechnet werden. Kleinere Unterschiede zwischen Buch- und wirklichem Bestande erklären sich durch Leckage, Schwund usw.; ferner dadurch, daß die Ware nach Kilo eingekauft, aber nach Litern oder Stück wieder verausgabt wird, ferner durch ungenaues Wiegen oder Zählen bei der Ausgabe, die, wie eingangs erwähnt, auf eine kurze Zeit vor der Einfahrt der Belegschaft zusammengedrängt ist. Bei größeren Unterschieden wäre möglichst eine Begründung zu geben, event. eine Änderung des Personals vorzunehmen.

Waren, die während der Aufnahme eingehen, sind an einem besonders dafür bestimmten Platz bis zur Beendigung der Inventur zurückzustellen und erst dann im Eingangsbuch, also unter dem bunten Strich, aufzunehmen.

Man ist auf einigen Werken auch der Ansicht, daß der Lagerhalter den rechnungsmäßigen Sollbestand gar nicht kennen soll, damit er sich nicht, falls er einen Fehlbetrag feststellt, darüber von einem ihm befreundeten Angestellten einen Gutschein ausschreiben läßt, ohne das Material zu verabfolgen, so daß sein Bestand wieder stimmt. Es müßten also hier zwei Beamte unter einer Decke stecken. Der Lagerhalter könnte aber dann auch allein einen noch vorliegenden oder später eingehenden Bon durch Vorsetzen oder Nachstellen von Ziffern fälschen, aus 1 kg also beispielsweise 10 oder 21 kg machen. Darum lassen manche Werke den Lagerhalter keine Bestandsrechnung führen.

Hiergegen wenden andere Werke ein, daß den Lagerhaltern, als welche man nur durchaus vertrauenswürdige Personen anstelle, die Möglichkeit gegeben sein müsse, in gerade unbeschäftigten

Materialien-Eingangsbuch, Seite 1.

Ein- ge- gan- gen		Des Lieferanten		Laut Begleitpapieren					Emballage	Ermittelt		Lagerbuch	Bemerkungen	
		Name	Wohnort	Zeichen	Num- mer	An- zahl	Art der Verp.	Inhalt	Brutto kg	Angeliefert	Netto kg	Stück, m usw.		Bezeich- nung
Aug.	17.	Jul. Mummenberg	Gelsenkirchen	J. M.	9716	1	Ballen	Putzwolle	169	bahnfrei	bleibt hier	168	weiße Putzw.	3
"	18.	Aug. Plötz	Wanne	A. P.	1141/50	10	Kisten	Beile	125	ab Station	geht zurück	100 St.	Grubenbeile (90 St. ins Lagerbuch)	6
"	20.	"	"	"	1153	1	"	"	12	frei p. Post	geht zurück	10 St.	"	"

Schema II. *Materialien-Ausgangsheft: August 1916.*

Tag der Ausgabe												
Gr. I. Holzmaterial			Gr. II. Metallmaterial			Gr. III. Baumaterial	Gr. IV. Belichtungsmaterial	Gr. V. Dichtungsmaterial	usw.			
Tannenbörd			Tannendiehlen			Eichenbohlen			usw.			
1	2	3	21	22	23	Schneinägcl			Drahnägel			
Nieten, kleine			usw.									
Weitere Gruppen sind beispielsweise:												
Gr. VII. Putzmaterial			Gr. VIII. Sprengmaterial.			Gr. IX. Ausreicher-			Gr. X. Elektr. Material.			
Gr. XI. Ge-			Gr. XII. Bohrlärmerzubehör.			Gr. XIII. Berleitungsmaterial.			Gruppe XIV. Wasser- und			
Luftleitungsmaterial.			Gr. XV. Pferdefutter und			Geschirr.			Gr. XVI. Sonstiges.			

Weitere Gruppen sind beispielsweise:

Gr. VI. Schmiermaterial.	Gr. VII. Putz-
Gr. VIII. Sprengmaterial.	Gr. IX. Aus-
material.	Gr. X. Elektr. Mater.
Gr. XI. Bohrhämmerzubehör.	
Gr. XII. Bohrhammerrubehör.	
Gr. XIII. Berieselungsmaterial.	Gr. XIV. Was-
Gr. XV. Lüftungsmaterial.	Gr. XVI. Sonstiges.
Gr. XVII. Geschirr.	

Lagerbuch für das Jahr 1916.

	Gr. I. Holzmaterial	Gr. II. Metallmaterial	Gr. III. Baumaterial	Gr. IV. Beleuchtungsmaterial	usw.			
Monate	Tannenbord	Tannendielen	Eichenbohlen	usw.	Schienennägel	Drahtnägcl	Nieten, kleine	usw.
	1	2	3	qm	kg	St.	Pack	
	2	21	22	23				
	St.	St.	qm		kg	St.	Pack	
	324	26						
	140	54						
	10	—						
	Summa	474	80					
	Abgang im Januar	208	45					
	Buchbestand am 1. II.	266	35					
—	—	—						
—	—	—						
—	—	—						
Buchbestand am 31. XII.	280	40						
Unterschied	+ 10	- 2						
Inventurbestand am 31. XII.	290	38						

Datum	Des Empfängers		Zeichen	Nummer	Anzahl	Art der Verp.	Inhalt	Brutto	Fracht	Aus Sendung vom	Grund der Rücksendung	Zu berechnen	Begründung	Erfolgung	Bemerkungen
	Name	Station													
Aug. 19.	August Plötz	Wanne	A. P.	1146	1	Kiste	10 Belle	13	unfrei	18. Aug.	1	unbrauchbar	gratis Ersatz geliefert am 20. 8. 16 vom Lief. nicht ber.		nachgeprüft, X. Rechnungsbeamter
" 20.	"	"	"	1141/45 1147/50	9	"	leer	10	frei	18. "	1	vom Lieferanten verlangt	2/3 Gut-schrift		X.
" 20.	Xaver Müller	Düsseldorf	X. M.	375	1	Eisenfaß	leer	20	frei	31. Juli	1	"			X.
" 31.	Zementwerk	Hannover	P. C.	10/15	5	Ballen	50 leere Säcke	30	frei	28. "	1	"	mit 60 Pf. gekürzt belastet zurückerhalten		X.
Sept. 1.	Zeidler	Jena	per	Post	1	Kiste	Oruben-thermometer	5	frei	zurück 8. Sept.	B 3	zur Reparatur	Rechnung vom 8. Sept. 16		X. (B 2 bedeutet das unter sonstigen Arbeiten erwähnte "besondere Nachweisbuch" S. 3.)

Stunden Nachprüfungen der Bestände vorzunehmen, bei Abweichungen das betr. Material besonders im Auge zu halten, der möglichen Ursache des Fehlbetrages nachzuforschen und diese dann abzustellen.

Durch Fortfall des Lagerbuches entfällt auch die Möglichkeit der Vergleichung mit der Bestandsrechnung des Materialien-Rechnungsbüros, so daß etwaige durch unrichtiges Zu- oder Abzählen oder unrichtige Eintragungen entstandene Irrtümer in einer der beiden Bestandsnachweisungen nicht sofort festgestellt werden können. (Weist z. B. das Lagerbuch und damit das Inventar bei Nr. 150 einen Sollbestand von 50 kg, die Lagerkarte des Materialien-Rechnungsbüros von 60 kg auf, so sind die Eintragungen zu vergleichen und der Fehler ist im Augenblick gefunden.)

Sonstige Arbeiten.

Zu der Tätigkeit des Lagerhalters gehören noch einige weitere Arbeiten, die hier nur kurz gestreift werden sollen. So hat er auch die ankommenden Sendungen in Empfang zu nehmen und an die richtige Stelle weiterzuleiten, die keine Betriebsmaterialien, also nicht für das Magazin selbst bestimmt sind, wie beispielsweise Geräte und Werkzeuge, Möbel, Maschinenersatzteile, auswärts reparierte Gegenstände u. s. f. Diese Eingänge sind in ein besonderes Nachweisbuch einzutragen, das auch Vermerke über den Verbleib dieser Gegenstände erhält und als Unterlage zum Nachprüfen und Kontieren der zugehörigen Rechnungen dient. Hierunter fallen auch die Sendungen, die nicht für die Zeche, sondern etwa für einen dort arbeitenden Monteur einer fremden Unternehmerfirma bestimmt sind, was gewöhnlich aus einem Vermerk auf der Innenseite des Frachtbriefes ersichtlich ist.

Der Lagerhalter hat also darauf zu achten, daß keine Verwechslung der Eintragungen in die beiden Bücher vorkommt, event. solche, die dann beim Übertragen in die Lagerbücher oder beim Kontieren der Rechnungen usw. festgestellt werden, sofort zu berichtigen.

Der Aufsicht des Lagerhalters unterstehen auch die Reserveteile der Maschinen usw., die für etwa eintretende Betriebsstörungen sofort greifbar sein müssen und an einer bestimmten Stelle des Magazins lagern. Sie werden im Geräte-Verzeichnis besonders inventarisiert. Bei Ausgabe ist ein besonderer Buchungsbeleg auszustellen, etwa: „Kokerei-Konto an Geräte-Konto für abgegebene Welle M 200.—“, der vom empfangenden Betriebe anzuerkennen und zur Buchhalterei zu geben ist.

Schließlich ist es noch Sache des Lagerhalters, darüber zu wachen, daß stets ein genügender Vorrat an sämtlichen Materialien vorhanden ist und die festgesetzten Mindestbestände nicht unterschritten werden. Er hat zu diesem Zwecke monatlich einmal eine Bedarfsaufstellung für den nächsten Monat dem Materialien-Rechnungsbüro zur Bestellung einzureichen. Weitere Anforderungen dürfen nur in begründeten Ausnahmefällen erfolgen.

Klauseln im Seerecht.

Von A. Werneburg, Cöln a. Rhein.

Die hauptsächlichsten Verträge des Seerechtes sind der Transport- und der Transportversicherungsvertrag. In dem Transportvertrag wird von den Vertragsparteien vielfach die sogenannte Cifklausel, in dem Transportversicherungsvertrag die Klausel „frei von Kriegsmolest“ und „nur für Seegefahr“, zur Anwendung gebracht.

Was zunächst die Cifklausel anbetrifft, so handelt es sich bei deren Auslegung regelmäßig um die Frage des Erfüllungsortes des Kaufvertrages und diejenige des Überganges der Gefahr des Seetransportes; gerade bei der infolge des jetzigen Krieges beeinträchtigten Schifffahrtsmöglichkeit gewinnt die Entscheidung betreffs den Erfüllungsort erhöhte Bedeutung.

Erfüllungsort für den Verkäufer bezüglich seiner Lieferungspflicht ist nach dem bürgerlichen Gesetzbuch sein Wohnsitz, falls nicht vertraglich etwas anderes vereinbart worden ist oder sich aus den Umständen ein anderes ergibt. Es handelt sich also bei Anwendung der Cifklausel seitens der Parteien bei Prüfung der Rechtslage darum, ob von diesen eine Änderung der gesetzlich getroffenen Regelung gewollt ist, also etwa in dem Sinne, daß Erfüllungsort der Wohnsitz des Gläubigers, des Käufers, sein soll — im Seeverkehr also der Ausladehafen —. Letztere Auffassung ist jedoch von dem Reichsgericht in ständiger Rechtsprechung abgelehnt worden, es bleibt also auch bei der Cifklausel bei der gesetzlichen Regelung, daß der Wohnsitz des Verkäufers der Erfüllungsort ist, im Seeverkehr also der Abladehafen der Güter. Damit ist nun aber gleichzeitig auch über die Frage des Gefahrüberganges entschieden. Denn an dem Erfüllungsort hat der Verkäufer die verkauften Waren dem Käufer zu übergeben, mit der Übergabe der Waren an letzteren geht nun aber auch gesetzlich die Gefahr auf den Käufer über. Demnach geht auch bei der Cifklausel, da bei dieser ja eine Änderung des Erfüllungsortes nicht stattfindet, wie bemerkt wurde, die Gefahr des Seetransportes auf den Käufer der Waren bereits mit dem Einladen der Waren in das Seeschiff am Erfüllungsort — dem Abladehafen — über, es trägt also mit anderen Worten der Käufer die Gefahren der Seereise; bei Kriegszeit fällt also auch ihm die Kriegsgefahr zur Last, der Verkäufer hat sie nicht zu tragen.

Diese Grundsätze sind von dem Reichsgericht in seiner neuesten Entscheidung vom 12. Mai 1916 als richtig bestätigt und anerkannt worden. Nach dem dieser Entscheidung zu Grunde liegenden Sachverhalt hatten die Parteien im Mai 1914 den durch beiderseits unterschriebenen Brief vom 26. Mai beurkundeten Verkauf geschlossen. Laut diesem Brief hatte die Beklagte von der Klägerin ungefähr 150 Pikuls Swato-Gänsefedern zu M 1.45 für das Kilogramm netto China Abladegewicht, Fracht und Versicherung (cif) gekauft, und zwar cif Rotterdam,

wohin die Ware von China im Juni oder Juli 1914 mit direktem oder indirektem Dampfer zu verladen war. Versicherung, frei von 3% Beschädigung zusätzlich 10% imaginärem Gewinn, war von der Verkäuferin zu decken. Der in Rotterdam festgestellte Gewichtsverlust, soweit er 2% überstieg, sollte von der Verkäuferin vergütet werden. Zahlung war durch Dreimonats-Bank-Rembours auf die Pfälzische Bank in Frankfurt zu leisten. Die Klägerin hatte die Ware am 18. Juni 1914 von Hongkong mit dem Dampfer Emden abgesandt. Dieser hatte am 6. August des Krieges wegen den niederländischen Hafen Sabang angelaufen, wo er noch liegt. Klägerin hatte am Tage der Abladung über den Kaufpreis von M 657709 an die Order der Deutsch-Asiatischen Bank einen 3 Monate nach Sicht fälligen Wechsel auf die Pfälzische Bank gezogen. Dieser ist der Bezogenen am 23. 1. 1915 unter Angebot der Dokumente vorgezeigt worden. Die Pfälzische Bank hat aber mangels Auftrages der Beklagten ihr Akzept verweigert, worauf der Wechsel mangels Annahme protestiert wurde. Die Klägerin hatte ferner für die Fortdauer der Versicherung von Anfang August 1914 bis Ende März 1915 M 217.25 bezahlt. Sie forderte mit der im Juni 1915 erhobenen Klage Zahlung des Kaufpreises nebst Zinsen und der gezahlten Versicherungssumme nebst Zinsen und ferner Zahlung der laufenden Prämie von M 88.88 im Vierteljahr. Das Reichsgericht hat die Klage zugesprochen, indem es im wesentlichen ausführt: Das Berufungsgericht hat den streitigen Vertrag ohne Rechtsirrtum dahin ausgelegt, daß die Verkäuferin ihre Lieferfrist durch Abladung vertraglicher Ware von China zu erfüllen, und daß demgemäß die Beklagte als Käuferin die Gefahr des Transportes zu tragen hat. Was insbesondere die Verwendung der Cifklausel bei Abladegeschäften anbelangt, so hat der Senat erst vor kurzem in zwei Fällen (R. G. 87, 134 und II 71/16) ausgesprochen, daß zufolge dieser Klausel nach allgemeiner Verkehrsauffassung der Abladehafen für die Erfüllungspflichten des Verkäufers jedenfalls insoweit Erfüllungsort ist, als es sich um Übergabe der verkauften Ware an den Käufer handelt, und daß somit die Gefahr des zufälligen Unterganges oder einer zufälligen Verschlechterung der Ware mit ihrer Auslieferung an den Schiffer auf den Käufer übergeht. Demnach kann es sich nur darum handeln, ob etwa Umstände vorliegen, die trotzdem zu einem anderen Verständnis des Vertrages hinleiten müssen. Dies ist aber nicht der Fall. Daß als Ort der Abladung nicht ein bestimmter Hafenplatz, sondern China bezeichnet ist, macht keinen Unterschied. Ort der Leistung für den Verkäufer wurde auf Grund dieser Bestimmung der Hafen, den er für die Verschiffung wählte; welche Wahl überdies tatsächlich eine beschränkte war, da Federn bestimmter Herkunft Gegenstand des Kaufes bildeten. Der Vertrag ergibt auch keineswegs, daß die Gefahr des Verlustes oder einer Verschlechterung der Ware während der Seereise der Verkäuferin zur Last fallen solle. . . . Der Cif-

Verkäufer ist nicht verpflichtet, auf seine Kosten jede Versicherung zu decken, die während der Reise vom Abladeplatz zum Bestimmungsort nötig werden mag. Die Cifklausel besagt durch den Buchstaben *i* (*insurance*), daß die Kosten der Versicherung in den Kaufpreis eingeschlossen sind. Darunter wird nur die handelsübliche Versicherung gegen Seegefahr verstanden, nicht etwa jede notwendig werdende Versicherung, insbesondere nicht die Versicherung gegen Kriegsgefahr.

Ebenfalls die Cifklausel betrifft ein Urteil des Reichsgerichtes vom 9. Mai 1916. Auch hier handelte es sich um die Frage des Gefahrüberganges. Der Kauf war abgeschlossen zwischen einer Gothaer Firma als Käuferin und einer Gothenburger Firma als Verkäuferin *cif* Gothenburg, Verschiffung ab New York. Vereinbart war ferner: „Die Kriegsversicherung ist im Kaufpreis inbegriffen“. Die auf einem norwegischen Dampfer von New York versiffrte Ware ist von englischer Seite gekapert worden. Die auf Zahlung des Kaufpreises gerichtete Klage wurde in 1. und 2. Instanz abgewiesen. Zugrunde gelegt war dabei der Wohnsitz der Verkäuferin, Gothenburg, als Erfüllungsort für die Verpflichtung der Verkäuferin. Das Reichsgericht hat diese Entscheidung aufgehoben und die Sache zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurückverwiesen. In dem Reichsgerichtsurteil wird ebenfalls angenommen, daß der Abladehafen — hier New York — nach der Cifklausel als Erfüllungsort für die Übergabeverpflichtung als entscheidend anzusehen sei.

Im Gebiete der Seeversicherung werden von den Parteien des Transportversicherungsvertrages häufig die Klauseln „frei von Kriegsmolest“ und „nur für Seegefahr“ zur Anwendung gebracht. Über erstere bestimmt das HGB. in § 100, daß die Gefahr hierbei für den Versicherer mit dem Zeitpunkt enden soll, in welchem die Kriegsgefahr auf die Reise Einfluß zu üben beginnt, insbesondere also, wenn der Antritt oder die Fortsetzung der Reise durch Kriegsschiffe, Kaper oder Blockade behindert oder zur Vermeidung der Kriegsgefahr aufgeschoben wird, wenn das Schiff aus einem solchen Grunde von seinem Wege abweicht oder wenn der Schiffer durch Kriegsbelästigung die freie Führung des Schiffes verliert. Bei der Klausel „nur für Seegefahr“ soll gemäß § 101 HGB. dagegen die Gefahr für den Versicherer erst mit der Kondemnation der versicherten Sache enden, oder sobald sie beendet hätte, wenn die Kriegsgefahr nicht angenommen worden wäre. Nach Absatz 2 dieser Bestimmung wird im Zweifel angenommen, daß ein eingetretener Schaden nicht durch Kriegszufuhr verursacht sei.

Wie ersichtlich, gibt das Gesetz selbst keine eigentliche Begriffsbestimmung beider Klauseln, beschränkt sich vielmehr darauf, den Zeitpunkt der Beendigung der Versicherungsgefahr für den Versicherer festzulegen. Während nun in Friedenszeiten über den Sinn der Klauseln keine Zweifel entstehen können, können bei Ausbruch eines Krieges

Schwierigkeiten hinsichtlich von Sinn und Tragweite bei der Klausel entstehen. Auszugehen ist hierbei von der unbestreitbaren Tatsache, daß der Kriegsausbruch für den Versicherer eine Gefahrerhöhung bildet, denn zu der bloßen, reinen Seegefahr ist ja nunmehr als weitere mögliche Ursache von Verlust oder Beschädigung des versicherten Schiffes und seiner Ladung die Kriegsgefahr hinzutreten. Bei der Frage nach der Ursache eines derartigen versicherungsgedeckten Unfalles kann der Fall nun einfach einmal so liegen, daß als solche nur allein die Kriegslage in Betracht kommt, so z. B. dann, wenn das versicherte Seeschiff von einem feindlichen Kriegsschiff versenkt wird; hier ist allein der Krieg Ursache des Versicherungsfalles. In allen derartigen Fällen ist der Versicherer nun sowohl bei der Klausel „frei von Kriegsmolest“ wie auch bei der Klausel „nur für Seegefahr“ von seiner Zahlungspflicht frei, wie ohne weiteres klar ist; denn es liegt eben eine reine Kriegsgefahr, keine Seegefahr im Sinne dieses Begriffes als Schadensursache vor. Schwieriger gestaltet sich dagegen die Rechtslage, wenn für den Unfall von Schiff oder Gut nicht eine Ursache (Krieg), sondern mehrere Ursachen in Betracht kommen, so insbesondere Krieg- und Seegefahr, die in ihrer zeitlichen Reihenfolge und ihrem Zusammenwirken den Unfall verursacht haben. Das liegt z. B. dann vor, wenn das versicherte Schiff von feindlichen Kriegsschiffen verfolgt wird und bei der Verfolgung infolge eines gleichzeitig tobenden Sturmes auf ein Meeresriff aufläuft. In diesem Falle liegen dann eben zwei Ursachen des Schiffsunfalles vor, eine entferntere, die Kriegsgefahr, und eine nähere (unmittelbare) Ursache, die Seegefahr. In Fällen dieser Art, wenn die Kriegsgefahr also nur mitwirkende Ursache ist, tritt bei der Klausel „frei von Kriegsmolest“ stets eine Befreiung des Versicherers von seiner Haftpflicht ein; denn die Aufnahme der Klausel in dem Versicherungsvertrage bezweckte ja gerade, die durch den Krieg geschaffene Gefahrerhöhung von dem übernommenen Risiko auszuschließen. Bei der Klausel „nur für Seegefahr“ kommt es hingegen darauf an, ob die Kriegsgefahr — neben der Seegefahr — unmittelbare (nähere) oder nur mittelbare (entferntere) Ursache des Schiffsunfalles ist oder nicht. Ist nämlich die Kriegsgefahr unmittelbare Ursache (nächste Ursache) des Schiffsunfalles, so ist der Versicherer auch bei der Klausel „nur für Seegefahr“ von seiner Haftpflicht frei. Ist dagegen die Kriegsgefahr nur mittelbare (entferntere) Ursache des Schiffsunfalles — die Seegefahr also unmittelbare (nächste) Ursache desselben —, so tritt keine Befreiung des Versicherers von seiner Haftung ein, vielmehr ist er dem Versicherungsnehmer zur Zahlung der Versicherungssumme in Höhe des entstandenen Schadens verpflichtet. In dem letzt erwähnten Beispiel würde also der Versicherer dem Versicherungsnehmer zur Zahlung der Versicherungssumme verpflichtet sein.

In diesem Sinne hat das Reichsgericht die Bedeutung und rechtliche Tragweite dieser beiden

Klauseln ausgelegt. Bei dem der Entscheidung desselben vom 29. November 1916 zugrunde liegenden Sachverhalt hatte die Klägerin bei verschiedenen Versicherungs-Gesellschaften, auf Police vom 1. 1. 1914 bei der Beklagten, mehrere Partien Manufakturwaren, die im Sommer 1914 mit dem deutschen Dampfer „Totmes“ von Antwerpen nach Chile verschifft werden sollten, nach den Hamburger Allgemeinen See-Versicherungs-Bedingungen (A. S. V. B.) von 1867 „nur für Seegefahr“ und mit Diebstahlsklausel Nr. 12 versichert. Nach Abladung der Güter wurde das Schiff bei Kriegausbruch von der belgischen Regierung an der Ausreise gehindert. Nach Darstellung der Klägerin wurden Schiff und Ladung beschlagnahmt, die Besatzung ausgewiesen oder abgemustert und durch zwei von der belgischen Schifffahrtskommission in Antwerpen bestellte Wächter ersetzt. Am 28. September 1914 brach in den Kohlenbunkern Feuer aus, worauf die Kommission im Interesse von Schiff und Ladung die Entlöschung anordnete. Die versicherten Waren wurden im Laufe des Oktobers 1914 während der Belagerung und Eroberung von Antwerpen am Kai lagernd gestohlen. Die im § 101 A. S. V. B. vorgesehene Zusatzprämie war vereinbart und bezahlt. Für diesen Fall galt laut Police ein Zusatz zu § 101, laut dessen der Versicherer auch die Gefahr der Ausladung und Lagerung der Güter im Falle jeglichen Aufenthaltes wegen Kriegsgefahr — soweit es sich nicht um Schäden handelte, die während der Ausladung und Lagerung durch Kriegsergebnisse eingetreten waren —, unter der Bedingung rechtzeitiger Anzeige des Versicherten zu tragen hatte. Klägerin berechnete ihren Schaden auf M 24700 und verlangte von der Beklagten Zahlung des auf diese entfallenden Anteiles von 20%. Die beklagte Versicherungsgesellschaft bestritt ihre Haftpflicht, indem sie geltend machte, daß auch nach der Darstellung der Klägerin die Klage unbegründet sein würde, weil der Schaden unmittelbar durch Kriegsgefahr verursacht sei und sie nach der vereinbarten Diebstahlsklausel nicht haften würde.

Im Gegensatz zu den Vorinstanzen bejahte das Reichsgericht die Haftung des Versicherers. Es führt zur Begründung seiner Auffassung im wesentlichen aus: „Nach §§ 100, 101 A. S. V. B. ist der Versicherer bei der Klausel „frei von Kriegsmolest“ frei von allen Unfällen, welche auch nur mittelbar durch die Kriegsgefahr verursacht werden, bei der Klausel „nur für Seegefahr“ dagegen ist er nur frei von solchen Unfällen, welche zunächst, d. h. unmittelbar, durch die Kriegsgefahr verursacht werden. Bei der Klausel „frei von Kriegsmolest“ kann der Versicherer auch dann frei sein, wenn eine „reine Seegefahr“ (selbst unmittelbar) den Schaden verursacht hat (Protok. S. 3306). Es genügt ein Kausalzusammenhang zwischen Schaden und Kriegsgefahr, mit anderen Worten, daß letztere die *conditio sine qua non* des Schadens war (vgl. Protok. S. 3307, 3308). Anders bei der Klausel „nur für Seegefahr“. Hier befreit der bloße Kausal-

zusammenhang zwischen Kriegsgefahr und Schaden den Versicherer noch nicht, vielmehr tritt die Befreiung nur dann ein, wenn die Kriegsgefahr die *causa proxima* des Schadens war. So bleibt der Versicherer z. B. dann haftbar, „wenn das Schiff nach der Nehrung durch einen Kaper in dessen Gewalt infolge eines Unwetters auf den Strand gerät“ (Protok. S. 3308). Der Versicherer wird bei dieser Klausel „bloß von den unmittelbaren Folgen der Kriegsgefahr befreit“ (Protok. S. 4362). Es kommt daher darauf an, ob die Gefahr, welche den Unfall unmittelbar verursacht hat, sich typisch als See- oder Kriegsgefahr darstellt (vgl. Mc. Arthur, *Contract of M. I.* S. 108). Dagegen ist es unerheblich, ob die entscheidende Gefahr durch andere nicht unter die Versicherung fallende Gefahren erhöht wurde. Im vorliegenden Falle ist der Verlust nach Darstellung der Klägerin durch Diebstahl entstanden, als die Güter, nachdem sie in ihrem eigenen Interesse wegen eines Bunkerbrandes gelöscht waren, auf der Kai lagerten. Dies ist ein Unfall, der zweifellos, wie ein Vergleich der Nr. 2 und 4 des § 69 A. S. V. B. ergibt, zu Lasten des Versicherers ist, der mit der Klausel „nur für Seegefahr“ versichert hat. Eine Befreiung der Beklagten kann auch nicht darauf begründet werden, daß nach dem ursprünglichen Wortlaut des § 101 A. S. V. B. und der Auslegung, welche derselbe in der Rechtsprechung gefunden hat, die Haftung dann entfallen soll, wenn die Entlöschung und Lagerung Folgen eines durch Kriegsgefahr verursachten Aufenthaltes im Hafen sind, denn dem steht entgegen, daß nach dem hier vereinbarten Zusatz zu § 101 der Versicherer auch die Gefahr der Ausladung und Lagerung im Falle jeglichen Aufenthaltes wegen Kriegsgefahr — soweit es sich nicht um Schäden handelt, die während der Ausladung und Lagerung durch Kriegsergebnisse eingetreten sind — bei Erfüllung einer Anzeigepflicht, zu tragen hat. Auch nach diesem Zusatz kommt es darauf an, ob der Verlust durch ein Kriegsergebnis, d. h. unmittelbar durch die Kriegsgefahr, verursacht ist. Um dies anzunehmen, genügt es aber nicht, daß die Diebstahlsgefahr durch die Kriegsgefahr wesentlich erhöht sein mag, denn dies bedeutet nur, daß der Krieg mittelbar zu dem Schaden beigetragen hat, würde also bei der Klausel „frei von Kriegsmolest“ von Bedeutung sein, schließt aber nicht aus, daß unmittelbare Ursache des Verlustes eine Gefahr war, welche unter die Versicherung „nur für Seegefahr“ fällt. Der Fall, auf den sich das Berufungsgericht bezieht (Hanseatische Gerichts-Zeitung 1872 Nr. 6 und 45), lag wesentlich anders. Dort wurde ein Kriegsunfall angenommen, als ein gekapertes Schiff ohne jede Besatzung in der offenen See nahe Helgoland vor Anker den Naturkräften preisgegeben wurde und so im stürmischen Wetter unterging, mit der Begründung, daß die etwaige Rettung nach Lage der Umstände nur als glücklicher Zufall hätte betrachtet werden können und es gleichgültig sei, ob „der Kaper das genommene Schiff in eine solche Lage versetzt oder direkt das-

selbe zerstört“. Der Richter ging also davon aus, daß das Schiff durch eine kriegerische Maßnahme unmittelbar dem Untergange geweiht worden sei. Davon ist im vorliegenden Falle nicht die Rede. Vielmehr veranlaßte eine durch den Bunkerbrand gebotene Rettungsmaßnahme die Lagerung auf dem Kai. Wenn bewiesen wird, daß die Waren hier durch gemeinen Diebstahl oder Raub (A. S. V. B. § 69 Nr. 4) abhanden gekommen sind, so ist die Klage gerechtfertigt, aber auch, wenn die Frage offen bleibt, ob die Beraubung oder Wegnahme auf kriegerischen Maßnahmen beruht, würden die Beklagten die Haftung nicht ablehnen können, weil nach § 101 Abs. 2 HGB. im Zweifel angenommen wird, daß ein eingetretener Schaden nicht durch Kriegsgefahr verursacht sei. Der ihm nach § 144 A. S. V. B. obliegenden Aufklärungspflicht genügt die Klägerin schon dann, wenn sie darzut, daß die Waren auf der Kai durch Diebstahl, Raub oder sonstige Eingriffe abhanden gekommen sind und es wäre Sache des Gegenbeweises, darzutun, daß eine Kriegsmaßnahme vorlag.

Aus diesen Ausführungen des Reichsgerichtes ergibt sich zugleich ein wertvoller Fingerzeig für die Beweisfrage. Es kann nämlich einmal möglich sein, daß sich die Ursache des Schiffsunfalles überhaupt um deswillen nicht feststellen läßt, weil Zeugen des Unfalles nicht vorhanden sind, z. B. die gesamte Besatzung umgekommen ist. Oder es ist eine Feststellung in beweisschlüssiger Weise um deswillen nicht mehr möglich, weil die Aussagen der vernommenen Zeugen über die Ursache des Schiffsunfalles auseinander gehen, z. B. ein Teil führt den Unfall auf ein Kriegsereignis, ein anderer Teil auf die Seegefahr zurück. In beiden Fällen greift dann die Vermutung des § 101, Abs. 2 HGB. ein, d. h. also, es wird angenommen, daß der eingetretene Schaden nicht durch Kriegsgefahr verursacht sei. Der Versicherer haftet also in beiden Fällen dem Versicherungsnehmer, sei es, daß die Klausel „frei von Kriegsmolest“, sei es, daß die Klausel „nur für Seegefahr“ in dem Versicherungsvertrag aufgenommen ist. Denn es wird ja angenommen, daß der Schaden nicht durch Kriegsgefahr verursacht worden ist.

Aus der Tatsache, daß der Versicherer bei der Klausel „nur für Seegefahr“ dem Versicherungsnehmer unter Umständen auch bei einer mitwirkenden Kriegsursache haftet, nämlich wenn das Kriegsereignis nur mittelbare, die Seegefahr unmittelbare Ursache des Schiffsunfalles ist (s. oben), ergibt sich für den Versicherer die Folgerung, daß er für den Fall eines Kriegsausbruches von dem Versicherungsnehmer eine Zusatzprämie einfordern und eine entsprechende Bedingung in dem Versicherungsvertrage bei dessen Tätigkeit aufnehmen wird. Denn der Kriegsausbruch bildet für ihn ja nach dem Gesagten eine Erhöhung der von ihm übernommenen Versicherungsgefahr, d. h. seines Risikos; dem entspricht eine Erhöhung der Versicherungsprämien, d. h. also Erhebung einer Zusatzprämie.

Für die Frage nach der Haftung des Versicherers bei den letztgenannten Klauseln des Seeversicherungsrechtes ist somit die Lehre des ursächlichen Zusammenhanges — des sogenannten Kausalzusammenhanges — von größter Bedeutung. Sie ist von dem Richter stets im Einzelfall zu prüfen und zu würdigen, da von ihrer Entscheidung in erster Linie die Haftung oder Befreiung des Versicherers hinsichtlich seiner Zahlungspflicht abhängt.

Konjunkturgewinn und Unternehmungsform¹⁾.

Von Joh. Kempkens, Metz.

Konjunkturen sind verhältnismäßig viel seltener Gegenstand der Untersuchung gewesen als ihr wirtschaftliches Gegenstück, die Krisen. Das mag teilweise darin begründet sein, daß diese das Gesamtwirtschaftsleben außerordentlich ungünstig zu beeinflussen vermochten und man danach strebte, Mittel und Wege zu finden, um ihr Auftreten möglichst zu verhindern, ohne indessen den gewünschten Erfolg bisher erreichen zu können. Die Konjunktur kann eine teilweise und allgemeine sein. Sie äußert sich in einer Anspannung des dem Einzelnen zur Verfügung stehenden Geld- und Sachkapitals, um an dem durch die besonderen Zeitverhältnisse Gewinn versprechenden Absatz teilzunehmen. Sie beginnt mit einer gegenüber den sonstigen Zeitverhältnissen verstärkten Nachfrage, die wieder ein natürlicher Ausfluß zur Befriedigung wirtschaftlicher Bedürfnisse oder auch künstlich hervorgerufen sein kann. Der Wirkungsgrad der Konjunktur wächst mit der Nachfrage, die Erzeugung eilt der Nachfrage voraus und erleidet eine jähe Unterbrechung, wenn der Absatz infolge Übersättigung stockt. Der Anteil des Einzelnen an dem Konjunkturgewinn hängt davon ab, ob er mit dem ihm zur Verfügung stehenden Geld- und Sachkapital unmittelbar an dem Aufschwung teilnehmen kann, oder ob er erst noch Anlagen errichten muß, die einen Teil des Mehrgewinnes aufzehren, die sogar einen Verlust herbeiführen können, wenn man sich in der Dauer der Konjunktur getäuscht hat. Das Risiko, das der an der Konjunktur Beteiligte eingeht, richtet sich nach dem der Konjunktur unterworfenen Sachgebiet und dem darin gebundenen Kapital.

Die Konjunktur ist demnach eine dem Absatz einen besonderen Gewinn versprechende Zeittlage von kürzerer oder längerer Dauer, verbunden mit einem von der Dauer und der Betätigung abhängigen Risiko.

Wenn auch in manchen wirtschaftlichen Gütern selten oder gar keine Konjunktur zu beobachten gewesen ist, so bedingt das keineswegs, daß sie nicht von der Konjunktur ergriffen werden können. Im allgemeinen bildet sich am häufigsten eine Konjunktur in den Gütern, die einen Markt haben,

¹⁾ Der Artikel ist bereits vor einiger Zeit geschrieben. Die Red.

weil die Ungewißheit der Konjunktur es jedem erwünscht erscheinen läßt, eine erleichterte Abstoßung zu haben. Der Anstoß zu einer Konjunktur kann von außen und von innen kommen. Ein Mißwachs eines Massennahrungsmittels in einem Lande kann einem andern Lande mit gleichgerichteter Erzeugung eine Konjunktur bringen, ebenso können politische Ereignisse die Zeitlage beeinflussen. Ein Patent kann für ein Wertpapier eine Konjunktur im Gefolge haben, ebenso für einen Industriezweig. In dem großen Völkerringen hat der Krieg auf den verschiedensten Gebieten eine Konjunktur ausgelöst. Nachdem das wirtschaftliche Leben zunächst für kurze Zeit erlosch, so daß die Regierung zur Aufrechthaltung ermahnen mußte, setzte eine Belebung ein, die ungeahnte und teilweise unwillkommene Formen annahm. Diese Kriegskonjunktur weist manche von den sonstigen Konjunkturen abweichende Erscheinungen auf. Dank dem englischen Blockadeversuch und dem dadurch abgehaltenen ausländischen Wettbewerb ist die Betätigung berechenbarer, also weniger risikoreich geworden. Die Dauer der Kriegskonjunktur ist in erheblichem Maße von der Kriegsdauer und der folgenden Wirtschaftsgestaltung abhängig. Das Risiko ist daher auch in dieser Richtung stark eingeschränkt. Das Kreditrisiko ist fast ganz verschwunden, eine Übererzeugung, die den künstlichen Konjunkturbau regelmäßig zum Zusammensturz bringt, ist nicht zu befürchten, Kenntnisse fremder Märkte, Absatzgebiete, Währungen, der Zoll-, Transportverhältnisse sind nur im geringen Maße erforderlich, je nach dem Betätigungsfelde können sie ganz entbehrt werden.

Trotzdem die Kriegskonjunktur manches Gefährliche und Unsichere gewöhnlicher Konjunkturen nicht aufweist, hat sie doch nicht unbegrenzte Möglichkeiten. Vor dem Kriege hat man angenommen, die Absatzmöglichkeit habe ihre Grenze in der Kaufkraft der Käufer, die Preise könnten nicht einen zu hohen Stand einnehmen, ohne den Absatz zu gefährden, ihn unmöglich zu machen. Die Grenzen der Preishöhe sind jedoch um ein Vielfaches höher zu stecken, als man vor dem Kriege anzunehmen geneigt war. Dabei handelt es sich keineswegs um Luxusgüter, sondern um sogenannte Lebensnotwendigkeiten. Wer vor dem Kriege behauptet hätte, Butter könne um 500%, das Ei um 600%, Salatöl um 1000% im Preise gesteigert werden, der hätte sicher nirgends Glauben gefunden. Trotzdem hat man diese Phantasiepreise zur Tatsache werden sehen. Die Preissteigerung war möglich, und sie ist noch weiter möglich, weil noch immer ein Absatz für die verhältnismäßig seltenen Waren gefunden werden kann. Dieser Absatz wird noch dadurch erleichtert, daß manche Kreise im Kriege viel verdienten und das leicht erworbene Verdienst auch wieder leicht ausgaben. Damit kommt man schon zu den treibenden Kräften der Kriegskonjunktur.

Einmal stand einem begrenzten Vorrat eine große Nachfrage gegenüber. Das Gesetz von An-

gebot und Nachfrage ist auch im Kriege nicht außer Kraft gesetzt. Sodann überboten sich die Vertreter mancher Einkaufsorganisationen in den Preisgeboten. So konnte sich dann der Zustand herausbilden, daß der Güterbesitzer Preisgebote entgegennahm, anstatt Preise zu sagen. Nicht der Käufer erwartete Niedrigstforderungen, sondern der Verkäufer Höchstgebote. Eine recht beachtenswerte Stütze erhielt aber die Konjunktur in dem Streben vieler Kreise nach Fortführung des in den Friedensjahren gesteigerten Lebensaufwandes. Wenn auch infolge sozialer Verschiebungen manche Kreise die Lebensansprüche hinunterschrauben mußten, andere in Erkenntnis der schwierigen Gesamtlage ihre Ansprüche herabsetzten, so blieben doch noch allzu viele, die bereit waren, jeden Preis anzulegen, wenn sie damit ihren Lebensgewohnheiten treu bleiben konnten. Auch stiegen Schichten sozial in die Höhe, die diese Höhe durch größere Aufwendungen nach außen bekräftigen wollten. Die berüchtigt gewordene Einhamsterei und die Angstkäufe waren Ausflüsse des Strebens nach möglichst langer Beibehaltung früherer Gewohnheiten. Dazu gesellte sich noch ein Absterben des sozialen Gewissens in Käufer- und Verkäuferkreisen. Der Einhamsterei, der Angstkäufe, der Überbieter der Höchstpreise, sie hielten es mit ihrer Nächstenliebe durchaus vereinbar, daß sie durch ihr Gebaren den auf die Allgemeinheit entfallenden Teil schmälerten, daß sie eine Zurückhaltung von Waren begünstigten, und der Verkäufer konnte der Lockung eines größeren Gewinnes nicht immer widerstehen. Das „Vielgewinnerziel“ lag gewissermaßen in der Luft, es wirkte ansteckend, die Konjunktur mußte ausgenutzt werden. Es gab Verkäufer, die keineswegs einsehen wollten, daß der Verkaufspreis einer früher eingedeckten Ware und der Einkaufspreis einer neuen Ware sehr wenig miteinander zu tun haben. Allerdings waren neben diesen treibenden Kräften auch hemmende Kräfte vorhanden.

Hemmungen in der Ausnutzung der Konjunktur waren Beschlagnahmen, Enteignungen, Höchstpreise, Gewinnfestsetzungen, Bestandserhebungen. Durch die Beschlagnahmen wurde die freie Verfügungsgewalt stark eingeschränkt, wenn nicht unmöglich gemacht. Damit war die Konjunktur in einem solchen Artikel gewaltsam beendet. Einer weiteren Preisentwicklung stand das Gespenst der Enteignung drohend im Wege, und wie sich dabei die Vergütung gestaltete, wußte man nicht. Die Höchstpreise griffen in die Absatzmöglichkeit nicht so tief ein, aber auch sie bereiteten der davon betroffenen Konjunktur ein Ende, zumal sie vom Erzeuger bis zum Verbraucher hinüberreichen mußten. Ein Konjunkturgewinn war in den mit Höchstpreisen ausgestatteten Gütern nur noch durch Gesetzesverletzung möglich, also außerhalb des legitimen Weges. Die Gewinnfestsetzung erstrebte eine Ausschaltung eines besonders Kriegsgewinnes, demnach bezweckte man damit eine Erdrosselung der Kriegskonjunktur und zwar für alle Gegenstände des täglichen Bedarfs. Der Begriff des täg-

lichen Bedarfs war ziemlich weit gefaßt, er erstreckte sich nicht nur auf Gegenstände, die täglich verzehrt werden, sondern auf Gebrauchsgegenstände, die das tägliche Leben zur Bedarfserfüllung notwendig hat. Diese Gewinnfestsetzung wollte nicht den Gewinn an sich unmöglich machen, sie wollte ihn auch nicht erschweren, sie wollte den Kriegsgewinn auf den Stand des Friedensgewinnes bringen, indem festgesetzt wurde, daß der Friedensgewinn zahlenmäßig zu ermitteln und dem Kriegsselbstkostenpreis zuzuziehen sei. Auf diese Weise suchte man das automatische Wachsen des Gewinnes durch erhöhte Einkaufspreise unter Beibehaltung der gewöhnlichen Zuschlagsprozente zu verhindern. Weiter wurde bei den Gegenständen des täglichen Bedarfs verboten, alte lagernde Ware im Verkaufspreise den neu erworbenen Waren gleichzustellen. In einzelnen Warengruppen wurde ein Konjunkturgewinn dadurch hintangehalten, daß eine Inventarisierung vorgeschrieben wurde, und daß die festgelegten Warenmengen, die bereits am 1. Februar 1916 am Lager waren, zu keinem höhern Preise verkauft werden durften, als sie an diesem Tage ausgezeichnet waren. Inventurzwang, Eintragung in ein Lagerbuch mit Abbuchung der verkauften Mengen ermöglichten eine Kontrolle, ob die Preisvorschriften inne gehalten worden waren. Umgehungen waren damit keineswegs unmöglich gemacht, und an lagernder Ware sind auch in sehr vielen Fällen sehr große Gewinne gemacht worden. Gleichwohl haben diese Gewinnbeschränkungsvorschriften den Konjunkturgewinn stark zurückgeschraubt, allerdings mehr im Kleinhandel als in der Fabrikation. Die Gewinnbeschränkungen wurzelten alle in dem Versuche, einen angemessenen Gewinn und nur einen solchen zu erzwingen.

Die Frage, was unter angemessenem Gewinn zu verstehen ist, konnte auf diese Weise nicht gelöst werden. Eine Begriffsbestimmung ist bisher weder von amtlichen noch von maßgebenden gerichtlichen Stellen versucht worden. Die Festlegung auf Beschränkung des Friedensgewinnes kann nicht dahin gedeutet werden, daß in dem Friedensgewinn der angemessene Gewinn erblickt werden kann, dieser konnte doch schon unangemessen, er konnte aber auch nicht auskömmlich gewesen sein. Bei der Schwierigkeit und der Verschiedenartigkeit der Frage mußte man an amtlicher Stelle auf eine solche Feststellung notwendigerweise verzichten. Auch das Kriegsgewinnsteuergesetz bietet noch keinen Anhalt für die Beantwortung der Frage nach dem angemessenen Gewinn. Es besteht nur in vielen Fällen die Vermutung, daß der über den dreijährigen Durchschnitt vor dem Kriege erzielte Gewinn im Kriege durch die Kriegskonjunktur entstanden sein kann, auch sehr oft entstanden ist. Für die Angemessenheit des erzielten Gewinnes bedeutet diese Vermutung aber außerordentlich wenig. Wenn die Reichsbank einen bemerkenswerten Kriegsgewinn versteuert, so wird doch niemand daraus schließen wollen und können, die

Grenze der Angemessenheit wäre überschritten worden. Man kann demnach auch nicht folgern, der zu versteuernde Kriegsgewinn sei das über die Angemessenheit hinausgehende Mehr. Dagegen könnte man wohl zu einer untern Grenze der Gewinnangemessenheit kommen, indem man von den gemeinnützigen Unternehmungen ausgeht. Gemeinnützig nennt man ein Unternehmen noch dann, wenn satzungsgemäß bestimmt wird, daß das beteiligte Geldkapital nicht mehr als 4% dem Kapitalisten einbringen soll. Damit wird aber auch zum Ausdruck gebracht, daß der Kapitalist mit dem zur Verfügung gestellten Kapital in einer andern Unternehmung mehr Vergütung erzielen könnte. Der Verzicht auf eine solche angenommene Mehrvergütung sichert dem Kapitalisten den Ruf der Gemeinnützigkeit. Auch vom Landeszinsfuß ließe sich ein Maßstab für die Angemessenheit einer Kapitalvergütung ableiten. In dem wirtschaftlichen Unternehmen arbeitet aber nicht nur das Kapital, es wird auch in sehr vielen die Arbeitskraft des Trägers verwertet, und in dem Unternehmen wird auch regelmäßig ein Risiko, wenn auch noch so bescheidenen Umfanges, zu tragen sein. Die unterste Grenze des angemessenen Gewinnes müßte schon derartig angenommen werden, daß darin wenigstens der landesübliche Kapitalzins und die Entlohnung für einen etwaigen Stellvertreter des Trägers der Unternehmung enthalten wäre. Diese Angemessenheit des Gewinnes wäre aber dann so gering, daß sie auf die Dauer nicht genügend Anreiz ausüben könnte, um das wirtschaftliche Leben mit genügend Kapital zu befruchten. Daraus folgt, daß ein Mehr keineswegs als unangemessener Gewinn bezeichnet werden kann. Im Gegenteil ist ein Mehr geboten, um das Streben nach Unternehmerbetätigung rege zu halten. Der Fortfall dieses privatwirtschaftlichen Strebens würde volkswirtschaftlich einen Stillstand bedeuten. Dem angemessenen Gewinn müssen demnach weitere Grenzen gesteckt werden. Bis zur Unangemessenheit ist dann noch ein weiter Weg.

In einer Entscheidung vom 14. 2. 16 hat sich das Reichsgericht folgendermaßen geäußert¹⁾: „Bei der Prüfung, ob ein geforderter oder gezahlter Preis einen übermäßigen Gewinn enthalte, verlangt die Verordnung des Bundesrates vom 23. 7. 1915 eine Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse, insbesondere der Marktlage. Diese, eine Gesamtheit von Beziehungen, und der Marktpreis einer Ware sind nicht dasselbe. Die Marktlage berücksichtigen bedeutet nicht, der Händler dürfe mit dem Marktpreise gehen, ihm folgen und die eigenen Preise danach richten. Denn dabei würde gerade das eintreten, was verhütet werden soll. Die in der Verordnung bezeichneten Gegenstände könnten den Verbrauchern in einem Maße verteuert werden, daß es nur wenigen unter ihnen möglich wäre, sie zu erwerben. Es würde so die Ernährung und Lebenshaltung weiter Kreise der

¹⁾ Der Detaillist Nr. 29/30, 22. 7. 1916 S. 6.

Bevölkerung erschwert und damit die allgemeine Wohlfahrt durch einen schrankenlosen Erwerbsinn einzelner gefährdet werden können. Dem übermäßigen Gewinn des einzelnen steht nicht der Marktpreis der Ware, sondern der gewöhnliche Gewinn gegenüber, wie er auch sonst beim Verkauf üblich und angemessen ist, um den Handel damit nutzbringend zu gestalten, ein Gewinn, der durch die gesamten Verhältnisse, insbesondere die Marktlage, gerechtfertigt wird, also sachlich begründet ist. Nur diesen läßt die Verordnung zu. Sie ist gerade dazu bestimmt, der Meinung entgegenzutreten, als dürfe der Kaufmann beim Handel mit Gegenständen der dort genannten Art die gleichen Preise nehmen wie andere und so jeden Nutzen einheimen, der sich irgend erzielen lasse.

Es wird untersucht, die Preise nach Belieben in die Höhe zu schrauben, um die vorteilhafte Marktlage und die Not des Krieges zu Geldgewinn auszunützen, der in gewöhnlichen Zeitläuften dem Kaufmann in der Regel aus der Ware nicht zugeflossen wäre und in den Verhältnissen keine Stütze findet. Den im Preise enthaltenen übermäßigen Gewinn verbietet die Verordnung. Auch in einem dem Marktpreise entsprechenden Preise kann daher für den einzelnen Verkäufer ein übermäßiger Gewinn stecken. Aus der Verordnung folgt indessen auch, daß Verluste, die ein Kaufmann bei andern von ihm geführten Waren selbst bei andern gleicher Gattung befürchtet, auf die Preisgestaltung der im Einzelfall feilgebotenen Gegenstände der genannten Art keinen Einfluß haben dürfen. Es kommen nur die auf die angebotenen oder veräußerten Gegenstände bezüglichen „gesamten Verhältnisse“, insbesondere ihre Marktlage, in Betracht. Andernfalls würde eine künstliche Verteuerung bei den einzelnen Gegenständen zulässig sein und der Zweck der wirtschaftlichen Maßnahmen nicht erreicht werden können, nämlich das Übervorteilen und Ausbeuten der Bevölkerung zu verhüten und so eine Störung der allgemeinen Wohlfahrt zu verhindern, wie sie aus dem Mangel an Gegenständen des täglichen Bedarfs bei weiten Schichten der Landesbewohner sich leicht ergeben können. Verlustgefahren, wie die angeführten, bedrohen die Geschäftswelt auch sonst; sie finden schon in den gewöhnlichen Verkaufspreisen ihren Ausdruck und ihre Bewertung.“

Diese Ausführungen sind gewissermaßen eine Erläuterung der Bundesratsverordnung. Letztere will aber den Kriegskonjunkturgewinn beseitigen, so daß in Gegenständen des täglichen Bedarfs ein unangemessener Gewinn ohne Gefahr einer Bestrafung nicht zu erzielen sein würde. Damit scheidet aber die Frage des unangemessenen Gewinnes noch nicht ganz allgemein aus. Unangemessen ist jedenfalls ein Gewinn, wenn zwischen dem Selbstkostenpreis, gemessen an Kapital- und Arbeitsaufwand sowie Risiko, und dem Verkaufspreis eine ungewöhnliche Spannung zutage tritt. Privatwirtschaftlich ist das sicher in dem einzelnen Falle von Vorteil, volkswirtschaftlich kann es nicht

erstrebenswert sein, denn wenn auch die Kaufkraft des einzelnen Gewinners für den Güterumlauf gestärkt wird, so wird andererseits durch die Schwächung der Kaufkraft breiter Schichten der Güterumlauf verlangsamt, wenn überhaupt noch eine Vorwärtsentwicklung stattfindet, so vollzieht sie sich aber nicht in einem Zeitmaß, das sonst innegehalten werden könnte.

Welche Stellung nehmen nun die verschiedenen Unternehmungsformen gegenüber dem Konjunkturgewinn ein? Nach den bisherigen Beobachtungen verschmäh wohl keine Unternehmungsform einen Konjunkturgewinn, wenngleich der Anteil daran sich verschieden gestaltet, und zwar sich verschieden gestaltet gerade durch die Unternehmungsform. Nehmen wir eine staatliche Eisenbahn. Von einer Verkehrskonjunktur hat sie offenbar Mehreinnahmen und größere Überschüsse zu erwarten. Sie könnte diese Konjunktur ausnützen durch Erhöhung der Tarife. Dieses zweifelhafte Mittel wird sie nicht anwenden, vielleicht geht sie sogar den entgegengesetzten Weg und kommt dabei zu einer bessern Ausnutzung der Konjunktur. Aber auch bei gleichbleibenden Tarifen wird man in dem Mehrgewinn nichts Unangemessenes erblicken können. Die Verkehrsüberschüsse müssen bestimmten Zwecken dienen, sie müssen darum einigermaßen berechenbar sein, und dazu müssen die Tarife auf längere Zeit festliegen. Die Zielsetzung der Gleichmäßigkeit in den Erträgen kann sich den wechselnden Konjunkturen nicht elastisch anpassen. Ähnlich liegen die Verhältnisse bei gemeindlichen Unternehmungen verbenden Charakters. Auch hier ist das Ziel möglichst Gleichmäßigkeit in den erstrebten Überschüssen. Wird mehr Gas, mehr Elektrizität verbraucht, so erhöht sich bei gleichbleibenden Anlagen zwar der Überschuß, unangemessen kann das aber auch niemand finden, weil keiner eine Mehraufwendung zu machen hat. Selbst wenn die Preise herausgesetzt werden, wie es von einzelnen Großstädten vorgenommen worden ist, so wird der dadurch erzielte Überschuß nicht als unangemessen angesehen, da das Erwirtschaften eines Überschusses nicht Selbstzweck ist, sondern der Allgemeinheit in irgendeiner Form wieder zugeht.

Staatliche und gemeindliche Unternehmungen oder Unternehmungen öffentlichen Rechtes nehmen zwar an einer Konjunktur teil, aber sie brauchen nicht aktiv in die Konjunktur einzugreifen, schon durch passives Verhalten kann sich ihnen ein Konjunkturgewinn bieten. An einem aktiven Eingreifen werden sie durchweg verhindert durch ihr Bestreben, die Erträge berechenbar zu halten, so dann aber auch teilweise aus verwaltungstechnischen Gründen. Wenn auch der Betrieb durchaus nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen und Gesichtspunkten geleitet und gestaltet wird, so leidet er doch der Konjunktur gegenüber an einer gewissen Schwerfälligkeit, die eine Anpassung vielfach erst möglich macht, wenn es bereits zu spät ist.

Die gemischte Unternehmung steht der Aus-

nutzung einer Konjunktur gleichfalls gebundener gegenüber. Die Beteiligung einer Organisation öffentlichen Rechtes an einem Unternehmen bezweckt doch zumeist, die Entwicklung in eine Richtung und in ein Zeitmaß zu bringen oder darin zu halten, wie es im Interesse des von der Organisation öffentlichen Rechtes vertretenen Allgemeinheit wünschenswert erscheint. Für große Preissprünge ist da kein Raum und ebenso nicht für großes Risiko. Die Konjunktur kann dem Unternehmen Vorteil bringen aber nicht durch plötzliches aktives Eingreifen. Wenn es an den Wirkungen der Konjunktur teilnimmt, dann erntet man meist das, was von langer Hand vorbereitet wurde. Durch die Mitbeteiligung der Organisation öffentlichen Rechtes wird das Unternehmen indessen mehr oder weniger gezwungen, eine mehr ruhige und gleichmäßige Entwicklung zu nehmen und ein möglichst gleichmäßiges Erträgnis zu erwirtschaften. Das Streben nach einem Konjunkturgewinn und die Gleichmäßigkeit des Erträgnisses sind aber zwei sich ausschließende Richtungen. Die gemischte Unternehmung beteiligt sich zudem nur selten auf dem Gebiete des Güterumsatzes, zumeist handelt es sich um Dienstleistungen. Die gemischte Unternehmung eignet sich ihrer Natur nach und nach ihrem Aufbau nicht, um an der Ausnutzung einer Konjunktur tätigen Anteil zu nehmen, sie ist in dieser Hinsicht der reinen Unternehmung öffentlichen Rechtes gleichzustellen.

Eine andere Stellung zur Konjunktur können die Gesellschaftsunternehmungen privatwirtschaftlichen Rechtes einnehmen. Soweit sie hinsichtlich des Jahreserträgnisses einem Veröffentlichungszwang unterliegen, unterstehen sie auch der öffentlichen Kritik. Sie werden daher das Bemühen haben, nicht durch Ausweis eines ungewöhnlichen Gewinnes die allgemeine Aufmerksamkeit allzusehr auf sich zu lenken, weil sie davon irgend ein staatliches Eingreifen, eine schärfere Steuerheranziehung, einen neuen Wettbewerb befürchten. In der Ausnutzung einer Konjunktur sind sie aber an sich nicht behindert. Vielleicht legen sie sich einige Mäßigung bei der Ausnutzung auf, aber das muß nicht sein. Dagegen wird immer die der Gesellschaftsform eigentümliche Schwerfälligkeit ein gewisses Hemmnis bieten, und zwar ist dieses umso mehr wirksam, je größer der Verwaltungskörper ist. Die Gesellschaften weisen unter sich wieder besondere Verschiedenheiten auf. Die einem Syndikate angehörenden Gesellschaften haben sich ihres Selbstbestimmungsrechtes zu einem guten Teil begeben. Für die syndizierte Erzeugung müssen sie die Aktivität zur Ausnutzung der Konjunktur der Syndikatsleitung überlassen. Diese darf aber den Preisbogen nicht überspannen, um nicht einen gesetzlichen Eingriff heraufzubeschwören. Gleichmäßigkeit der Erzeugung und des Absatzes und Gleichmäßigkeit der Preise, möglichst Ebnung der Preiscurven werden vom Syndikat erstrebt. Die Preislinie kann bei einem gut ausgebauten Syndikat mäßig aufsteigend verlaufen, aber sie wird nicht

in großen Zickzacklinien erscheinen. Das bedeutet keinen Verzicht auf Konjunkturgewinn, wohl aber eine starke Mäßigung in der Ausnutzung der Konjunktur. Von einem unangemessenen Konjunkturgewinn kann im allgemeinen bei Syndikatsgesellschaften nicht gesprochen werden. Die Preise können von Verbraucherseite als zu hoch betrachtet und bezeichnet werden, das ist aber noch kein Beweis für einen außergewöhnlichen Gewinn. Unter den Syndikatsmitgliedern muß der Konjunkturgewinn insofern verschieden ausfallen, als das Syndikat bei seinen Preisen von den am ungünstigsten erzeugenden Werken ausgeht, technische Vervollkommnungen müssen so einen Vorsprung bringen. Wenn sehr große und eilige Aufträge zu erledigen sind wie in der jetzigen Kriegszeit für das Heer, dann wird das große Werk besser abschneiden als das kleinere, da jenes genügend Kapital hat oder zur Verfügung gestellt bekommt, um seine Erzeugung zu vermehrten. Ein gewisser Spielraum in der Ausnutzung der Konjunktur in und mit dem Syndikat besteht demnach in der Tiefe, in der Breite nur dann, wenn sich ein Werk weiter verarbeitende Betriebe angliedert.

Bei den freien Gesellschaftsunternehmungen hängt die Stellungnahme zur Konjunktur mit von der inneren Festigung ab. Wenn das Unternehmen bestrebt ist, eine möglichst gleichbleibende Dividende zu verteilen, wenn es auf Gleichmäßigkeit des Erträgnisses Wert legt, dann wird es durch dieses Streben zu einer gewissen Mäßigung gegenüber der Konjunktur genötigt. Die innere Festigung macht das Unternehmen von Banken und vom Kapitalmarkt unabhängiger und damit freier in der Wahl der Entwicklungsrichtung. Einflüsse von außen sind allerdings wirksam und hauptsächlich in der allgemeinen Entwicklung gleichartiger Unternehmungen gelegen. Diesen Entwicklungsrichtungen wird man sich kaum verschließen und will es auch nicht, denn wenn auch etwa eine Aktiengesellschaft stark unpersönlich ist, die Hauptaktionäre wollen doch ihr Unternehmen nicht ändern gegenüber in den Hintergrund treten lassen. Und diese Triebkraft dürfte erheblich größer sein, als man im allgemeinen annehmen möchte. Sie kann auch ein in sich gefestigtes und auf Gleichmäßigkeit gerichtetes Unternehmen dazu bringen, daß es der Konjunktur mehr folgt. Aber diese von außen wirkende Triebkraft ist regelmäßig weniger stark als die innere bei einem emporstrebenden Unternehmen, das in der Ausnutzung der Konjunktur eine Möglichkeit und ein Mittel erblickt, einen beträchtlichen Sprung vorwärts zu machen. Diese bei dem emporstrebenden Werke bemerkbare doppelte Triebkraft müßte zu einer starken Ausnutzung der Konjunktur führen, wenn nicht in der Zusammensetzung des Verwaltungskörpers oft ein Hemmnis vorhanden wäre. Die Umständlichkeit der Entschlüsse, die Verantwortung gegenüber den Mitgesellschaftern wird vielfach verhindern, sehr gewagte Geschäfte einzugehen. Auch eine nicht ausreichende Kapitalkraft wird oft hemmend wirken. Von den freien Ge-

sellschaftsunternehmungen wird demnach das auf gleichmäßigen Ertrag abzielende Unternehmen nur mäßig aktiv in die Konjunktur eingreifen, es wird nicht ganz auf einen Konjunkturgewinn verzichten wollen, es kann sich aber zurückhaltender zeigen, weil es einen großen Konjunkturgewinn entbehren kann. Das emporstrebende Unternehmen muß in stärkerem Maße an einem Konjunkturgewinn teilzunehmen suchen, weil es durch ihn neue Entwicklungsmöglichkeiten geboten bekommt.

Bei den Einzelunternehmungen ist die Stellung zur Konjunktur verschieden nach dem Gegenstande des Unternehmens. Im allgemeinen steht das Einzelunternehmen dem Konjunkturgewinn freier gegenüber, es kann durchweg schnelle Entschlüsse fassen, es kann leichter eine Verantwortung, d. h. ein Risiko übernehmen. Eine Hemmung zur Ausnutzung der Konjunktur kann aber sowohl bei dem Einzelwie bei den Gesellschaftsunternehmen in der Art der Kapitalfestlegung liegen. Ein Überwiegen des stehenden Kapitals nötigt, die Konjunkturausnutzung in einer bestimmten Richtung zu suchen, das aktive Eingreifen in die Konjunktur kann dadurch bei überwiegend stehenden Kapital meist nur in der Tiefe den größeren Erfolg suchen, während ein frei zur Verfügung stehendes Kapital eine Ausnutzung in der Tiefe und in der Breite möglich macht. Die Landwirtschaft muß so einer Konjunktur gegenüber anders stehen (weil sie in der Hauptsache stehendes Kapital hat) als der Handel (weil er überwiegend freies Kapital hat).

In dem Weltkriege hat auch die Landwirtschaft aus der Konjunktur zweifellos große Vorteile gehabt. Wenn sie mehr Arbeitskräfte und mehr Düngemittel zur Verfügung gehabt hätte, wäre es möglich gewesen, den Konjunkturgewinn in der Tiefe noch weiter zu steigern. In der Breite ist sie insofern Beschränkungen unterworfen, als sie nicht ganz beliebig die Fruchtfolge ändern kann, wenn auch ein gewisser Spielraum vorhanden ist. Der Konjunkturgewinn kann dagegen in allen den Fällen nicht als unangemessen bezeichnet werden, in denen Höchstpreise für den Erzeuger festgesetzt werden. Wenn auch diese Höchstpreise nicht unbedingt erzielt werden müssen, so kann man dem Einzelnen doch keinen Vorwurf machen, wenn er auf Höchstpreise besteht. Diese sind ihm von der Regierung zugebilligt, sie sind von letzterer als angemessen erachtet worden, der Gewinn, der durch Einhaltung der Höchstpreise entsteht, kann darum durchaus nicht als unangemessen bezeichnet werden. Dagegen muß jeder Gewinn als unangemessen angesprochen werden, der durch Überschreitung der Höchstpreise entsteht oder durch Zurückbehaltung bei Beschlagnahmen bzw. durch Verschweigen von Vorräten bei Bestandserhebungen mit nachträglichem Verkauf zu höhern als den festgesetzten Preisen. Man könnte nun einwenden, daß, wenn durch Höchstpreise das Risiko der Preisschwankung beseitigt werde, der Wettbewerb von billiger erzeugenden Ländern nicht zu befürchten sei, ein mäßiger Gewinn ausreiche. Aber die Erfahrung hat gezeigt, daß eine

solche Höchstpreisbemessung nicht ausreichend wäre. Durch den Höchstpreis soll doch die Aktivität der Konjunktur gegenüber angeregt werden; ist der von dem Höchstpreis ausgehende Anreiz nicht groß genug, dann tritt an Stelle der Aktivität die Passivität. Letztere hat zwar Grenzen, sie könnte sich aber doch in dieser Kriegszeit äußerst unangenehm bemerkbar machen. Auch nach dem Kriege wird man an einer Preisregelung nicht vorbeikommen, da wir zunächst noch stark auf uns angewiesen sein werden. Wer allerdings die jetzige landwirtschaftliche Konjunktur verkapitalisiert, der würde ein Unrecht begehen, da er sich sagen muß, daß er einen andern damit fast sicher ruiniert, wenn es sich nicht um Liebhaberwerte handelt. Die landwirtschaftliche Kriegskonjunktur weist insofern eine Besonderheit auf, als sie jetzt in dem Bodenmonopol wurzelt. Höchstpreise und Beschlagnahmen können die Ausnutzung dieser Konjunktur einschränken aber nicht unmöglich machen. Das wäre nur auf dem Wege der Zwangsbewirtschaftung erreichbar, ein Versuch, der die Ernährungsschwierigkeiten noch bedeutend steigern müßte. Eine weitere Besonderheit der landwirtschaftlichen Kriegskonjunktur besteht darin, daß sie sich auf alle landwirtschaftlichen Erzeugnisse erstreckt, als Folge unserer wirtschaftlichen Abschnürung, während in dem sonstigen Konjunkturverlauf nur einzelne Gattungen in Frage kommen. Durch diese eigenartige Gestaltung ist trotz des vorherrschenden stehenden Kapitals eine ausgiebige Konjunkturausnutzung in der Breite möglich, während die Tiefenausnutzung durch die Höchstpreise im Interesse der Verbraucher begrenzt werden mußte.

Bei dem industriellen Einzelunternehmen spielt nicht nur die Größe des stehenden Kapitals im Verhältnis zu den flüssigen Mitteln eine Rolle, sondern auch die Möglichkeit der Umstellung des Betriebes. Dasselbe trifft auch auf Gesellschaftsfirmen zu. War etwa ein Betrieb auf die Ausfuhr eingerichtet und konnte für den Ausfuhrausfall im Innern keinen erweiterten Absatz finden, oder stand ihm nicht genügend Kapital zur Verfügung, um eine Umstellung der Erzeugung für den inneren Bedarf durchzuführen, so konnte er an der allgemeinen Konjunktur keinen Anteil nehmen. Will ein solches Unternehmen trotzdem an der Konjunktur teilnehmen, so muß einmal die Möglichkeit einer Umgestaltung nach der betriebstechnischen und kapitalistischen Seite vorliegen, die Konjunktur muß weiter eine längere Dauer versprechen, und endlich muß die Gewinnaussicht so groß sein, daß nicht nur die Kosten gedeckt werden, sondern noch ein Überschuß verbleiben kann. Das zu übernehmende und einzugehende Risiko muß dann aber zu einem erheblichen Teile geschwunden sein. Wenn diese Voraussetzungen vorhanden sind, dann kann allerdings eine Umstellung in weitgehendem Maße eintreten. Die Kriegsdauer hat uns hier Möglichkeiten gezeigt, die man vorher wohl kaum in Erwägung gezogen haben würde. Unter einer solch starken Konjunkturwirkung muß dann aber auch ein In-

dustrieunternehmen, das ohne weiteres an der Konjunkturausnutzung sich beteiligen kann, ganz beträchtliche Gewinne erzielen können. Handelt es sich hierbei um feste Aufträge, die nach Menge und Preis mit der Heeresverwaltung vereinbart worden sind, dann kann auch bei einem sehr reichlichen Gewinn nicht von einer Unangemessenheit die Rede sein. Die Dringlichkeit kommt bei der Preisbemessung außerdem erheblich in Frage. Wenn der vereinbarte Preis der Leistung nicht entspräche, dann ständen der Regierung ja Zwangsmittel zur Verfügung. Wenn ein industrielles Einzelunternehmen syndiziert ist, oder wenn es sein Arbeiten vornehmlich auf Gleichmäßigkeit des Ertragnisses einstellt, dann gilt von ihm im allgemeinen hinsichtlich der Konjunkturausnutzung das Gleiche wie von den Gesellschaften, wenn es auch frei von der Schwerfälligkeit des Verwaltungskörpers ist. Dagegen ist dem freien Einzelunternehmen die Ausnutzung der Konjunktur in der Tiefe leichter möglich. Die Ausnutzung in der Breite ist von der Kapitalkraft abhängig. Die Konjunkturausnutzung führt zu einem unangemessenen Gewinn, wenn etwa Lebensnotwendigkeiten durch Einkauf dem Markte entzogen werden, die Knappheit des Angebotes führt dann schon zu einer preistreibenden Meinung, aus welcher das verarbeitete Erzeugnis wieder erheblichen Vorteil ziehen kann. Ebenso bedeutet es einen unangemessenen Gewinn, wenn für gehaltlose Ersatzmittel ungemein weit von den Erzeugungskosten abweichende Preise gefordert werden, wie denn die Ersatzmittelindustrie aus der Kriegskonjunktur gewaltige Gewinne einheimen konnte. Hier haben wir auch ein Beispiel, wie durch eine vorhandene Konjunktur eine weitere ins Leben gerufen werden kann.

Am freiesten und am geeignetsten für eine Konjunkturausnutzung ist der Handel. Er verfügt regelmäßig bei kleinem stehenden Kapital über verhältnismäßig viel flüssige Mittel. Wenn er viele auswärtige Niederlassungen und Vertretungen hat, insbesondere im Auslande, dann lassen sich die dafür und darin angelegten Mittel auch als stehendes Kapital ansprechen. Die flüssigen Mittel werden aber immer überwiegen. Das ist auch aus der ganzen Tätigkeit der Gütervermittlung erforderlich. Je schneller und häufiger sich der Güterumsatz und damit der Kapitalumschlag vollziehen kann, desto mehr Ertragnis kann das arbeitende Kapital erbringen. Zur Ausnutzung einer Konjunktur sind bei ihm die Voraussetzungen in vollkommener Form gegeben: Kenntnis der Bezugs- und Absatzrichtungen, Vertrautsein mit der Warengüte, Beherrschung eines gewissen Abnehmerkreises durch Kredit, Kenntnis der durch den Bezug und Vertrieb entstehenden Kosten, der Erzeugungs- und Verbrauchsmengen, der in Anspruch zu nehmenden Vermittler, der Propagandamittel und -wege. Die Ausnutzung der Konjunktur in der Tiefe findet in dem Preise nicht so schnell eine Grenze, wie schon gezeigt wurde, in der Breite ist die Ausnutzung einer außerordentlichen Ausdehnung fähig. Es kann

nicht nur der Vertrieb verwandter Waren aufgenommen, wie viele Beispiele zeigen, es kann sogar der Vertrieb fernab liegender Warengruppen mit erheblichem Nutzen herbeigeführt werden, wofür auch eine Menge Beispiele sprechen. Der Krieg hat jedenfalls gezeigt, daß der Handel in weitestgehendem Maße umwandlungsfähig ist. Allerdings war das Arbeiten in einem bisher nicht gepflegten Artikel insofern leichter, als die preiswerte Eindeckung nicht die übliche Wichtigkeit erforderte, und das Risiko einer scharfen Preissenkung nur selten in die Erscheinung trat. Der Preiskampf trat in den Hintergrund gegenüber dem Warenkampf. Da das Risiko des Absatzes, des Geldeinganges und des Preisfalles kaum zu erwägen war, so konnte derjenige die Konjunktur am vollkommensten ausnutzen, der genügend flüssige Mittel bereit hatte, um große Warenposten zu erwerben. Wenn er indessen die Ware lange lagerte, um weiteres Preissteigen abzuwarten, dann riskierte er allerdings, daß ein behördlicher Eingriff mit Höchstpreisen, Beschlagnahmen oder Enteignungen seine Rechnung umstieß. Die behördlichen Regelungen haben dem Handel zweifellos manches Konjunkturgebiet entzogen, andere soweit eingengt, daß von einem Konjunkturgewinn kaum noch gesprochen werden konnte. Regierungsseitig waren die Eingriffe erforderlich, um wenigstens eine gleichmäßige Verteilung der Vorräte zu versuchen, um eine Streckung zu erzielen, um den Lebensaufwand erschwänglich zu halten. Ein völlig freier Handel konnte derartige höhere Zwecke nicht verfolgen, und selbst wenn er es wollte, nicht erreichen, dazu fehlte die Marktübersicht, und dazu war auch eine nicht zu erwartende Selbstüberwindung erforderlich. Wenn auch so die Konjunkturausnutzung ein plötzliches Ende in vielen Handelsgegenständen erreichte, so bleibt doch der Handel die geeignetste Unternehmungsform, um eine Konjunktur schnell und vielseitig auszunutzen, weil seine Mittel flüssig sind oder leicht flüssig gemacht werden können. Diese Flüssigkeit der Mittel macht seine Betätigung außerordentlich elastisch, ein aktives Eingreifen in die Konjunktur ist schnell herbeigeführt, wenn Gewinnaussichten winken und eine Zurückziehung erleichtert, wenn diese Aussichten schwinden.

Zusammenfassend läßt sich sagen: die Unternehmung öffentlichen Rechtes nimmt zumeist durch Passivität an einer entsprechenden Konjunktur teil, zum aktiven Eingriff eignet sie sich nach Zweck und Einrichtung wenig. Die syndizierten Unternehmungen können nach dem Syndikatsstreben nur mäßig in die Konjunktur eingreifen. Die freien Gesellschaftsfirmen können sich der Konjunktur gegenüber Mäßigung auferlegen, wenn ihr Streben auf Gleichmäßigkeit des Ertragnisses gerichtet und eine innere Festigkeit erreicht ist. Die emporstrebende Unternehmung wird die Ausnutzung der Konjunktur als Mittel zum Zwecke des Aufstieges betrachten und benutzen. Von den Einzelunternehmungen kann die Landwirtschaft wegen des vorherrschenden stehenden Kapitals nur eine sich auf das Boden-

monopol stützende Konjunktur leicht ausnutzen. Das Industrieunternehmen kann im allgemeinen die in seinen Erzeugnissen einsetzende Konjunktur voll ausnutzen, wenn es nicht durch lange Verträge gebunden ist; eine Umstellung ist unter günstigen Umständen möglich. Am freiesten und beweglichsten steht der Handel der Konjunktur gegenüber.

Das russische

Wirtschaftsleben im Weltkriege 1914–1916.

Von G. Buetz, Dessau.

Die russische Industrie ist durch die deutsch-österreichischen Landbesetzungen einerseits, und durch die allgemeinen Produktionshemmungen des Krieges, sowie durch die Verschiebung der Export- und Importziffern, naturgemäß stark beeinträchtigt worden. — Im allgemeinen hatte man der jungen, rein russischen Industrie ein Versagen gegenüber starken Hemmungen vorausgesagt. Man hatte insbesondere ihre Anpassungsfähigkeit, sowie ihre Kapitalkraft nicht für ausreichend genug erachtet, um den elementaren Wirkungen eines Krieges, in den Formen des heutigen Weltenbrandes zu widerstehen. Wie Rußland in seiner militärischen Energie gewissermaßen überraschend gewirkt hat, haben sich auch die Leistungen seiner Industrie im großen und ganzen als besser erwiesen, als die Annahme berechnete. Zwei Jahre Kriegswirtschaft überwand die russische Industrie in leidlicher Haltung. Es liegt ein ziemlich reichhaltiges Material vor, auf Grund dessen man ein genügendes Bild von der Leistung oder dem Versagen der Werke gewinnen kann.

Eine der Erfahrungen des Weltkrieges ist die Umgestaltung fast sämtlicher Produktionsgebiete von der Friedenswirtschaft zur Kriegswirtschaft. Die Neutralen machen hier gemeinhin keine Ausnahme. Von diesem Gesichtspunkte aus konnte man berechtigt von einem Versagen der russischen Industrie sprechen. Denn wenn sich naturnotwendig die russische Industrie auch dem Kriegszustande anpassen mußte, so führte diese Anpassung bisher doch kaum zu einer der für unsere Wirtschaftsform heute so typischen Betriebsumformung. Diese Umformung vom Fischverkäufer zum Konservenfabrikanten, diese Betriebswandlungen vom Nähmaschinenlieferanten zum Geschosfabrikanten, suchen wir, geringe Ausnahmen außer acht gelassen, völlig vergeblich. Hinsichtlich der pekuniären Vorteile aber hat die russische Unternehmerschaft es durchaus verstanden, sich der Kriegskonjunktur vollständig anzupassen.

Von den einzelnen Gruppen der russischen Industrien, die von den Kriegswirkungen besonders nachhaltig betroffen wurden, ist die für die russische Volkswirtschaft so bedeutende Naphtha-industrie. Die Ausbeute an Naphtha beträgt für ganz Rußland 565 Millionen Pud (1913). Mit dem Beginn des Krieges trat eine bedeutende Verminderung der Nachfrage nach Naphthaerzeugnissen

infolge der vollständigen Einstellung der Ausfuhr ein. Daneben her ging eine fortlaufende Steigerung der Naphthaausbeute. Die russische Petroleumgewinnung ist Jahr um Jahr im Steigen begriffen. Die Gewinnung der Ölfelder von Surachang, die 1910: 10,7 Millionen Pud betrug, stieg 1914 auf 51,9 Millionen Pud. (Nach der Porg. Prom. Gazeta Nr. 8, 21. 2. 1915.) Die Naphthaindustrie in Grosnyi betrug 1913: 73659000 Pud, im Jahre 1914: 98428000 Pud. (Bericht der Aktiengesellschaft J. A. Aschwerdov & Co.) Die Steigerung der Naphthaausbeute zog sich auch in das Wirtschaftsjahr 1915 hinein. Nach den Berichten der Nachrichten für Handel und Industrie vom 15. 3. 1916 betrug die Gesamtausbeute an Naphtha 1914: 557 Millionen Pud, im Jahre 1915 indessen: 572 Millionen Pud. Diese Ziffern sind auf eine Mehrausbeute in Surachang, Maikoy und im Embogebiete zurückzuführen, ferner in einem Anwachsen der Ausbeute der Hausindustriellen von 34 auf 41 Millionen Pud.

Das Ergebnis der Überproduktion war, daß die Petroleumpreise bedeutend sanken. Bakupetroleum, das im Juli 1914 mit 37 Kopeken im Kleinhandelspreis bezahlt wurde, fiel im September auf 21 Kopeken. Im Beginn des Wirtschaftsjahres 1915 aber stiegen die Preise auf die alte Höhe und Mitte 1915 erreichten sie eine Steigerung auf 47 Kopeken. Heute bestehen außerordentlich hohe Petroleumpreise. Die „Nowoj Wremja“ gibt Februar 1916 einen Petroleumpreis von 56 Kopeken an. — Die „Prawst. Wjestnik“ gibt in ihrem Jahresberichte im Januar 1916 zu, daß infolge der Überproduktion in Baku erhebliche Naphthamengen lagern. Sie führt die mit diesem Resultate nicht zu vereinbarende Höhe des Petroleumpreises auf die „bedeutende Teuerung der Materialien und Geräte“ zurück. Im Hinblick darauf, daß die Gesellschaften tatsächlich außerordentlich hohe Preise für die Anschaffung und die Reparaturen für Bohrmaterialien haben zahlen müssen, gewinnt dieser Einwurf an Wahrscheinlichkeit. In keinem Falle aber dürfte es genügen, um das Unverhältnis zwischen Produktion, bzw. Angebot und Nachfrage, hinsichtlich des Preises zu erklären. Hier ist in erster Linie der Faktor: Transportschwierigkeiten einzufügen. Die auf die Ausfuhr eingestellten Industrien sind nicht fähig, den Inlandsmarkt über das vorherige Quantum hinaus zu versorgen. Der Inlandsmarkt hat aber infolge einer verdoppelten Nachfrage an Schmierölen, Fetten, Benzin, Masut usw. seinen Verbrauch in eben diesem Verhältnis gesteigert. So steht in den Gouvernements mit starker Industrietätigkeit der Nachfrage ein tatsächlicher Angebotsmangel gegenüber. Hierzu kommt, daß man zur Aufbesserung seiner Finanzen nach Möglichkeit eine Ausfuhr über die finnischen Bahnen einzuleiten bestrebt war. Von Frankreich und ganz besonders von England kommt seit Ende des Wirtschaftsjahres 1915 eine starke Nachfrage für Petroleum an den russischen Naphthamarkt. Erst kürzlich war Lord Harcourt in der unangenehmen Lage, dem englischen Parlament gegenüber zugeben zu müssen,

daß England einen Petroleumverbrauch von 153 Gallonen habe (111 Gallonen im Frieden) und daß man nur 70 Gallonen zu seiner Verfügung habe. Eine nur beschränkt mögliche Ausfuhr zu sehr hohen Preisen hat aber noch immer von seiten der Unternehmerschaft dahin gewirkt, den Inlandspreis emporzuschrauben.

Stark von den Kriegerscheinungen betroffen war die russische Zuckerindustrie. Die Zuckerindustrie Rußlands hat zwar unverhältnismäßig weniger gelitten als diejenige Frankreichs, da die Landbesetzung nur die geringeren Zentren der russischen Zuckerindustrie trafen. Von den 293 im Betriebsjahre 1913/14 tätigen Zuckerfabriken liegen 53 im Königreich Polen und 12 in Podolien. Durch diese günstige Lage wurde es möglich, den Hauptteil der Rübenenernte im Betriebsjahr 1914/15 zu verarbeiten. Nach der Nowoje Wremja waren 273 Fabriken in Tätigkeit. (Nach den Feststellungen der altrussischen Gesellschaft der Zuckerfabrikanten im August 1915 hatten nur 260 Fabriken gearbeitet.) Die amtliche Porg. Prom. Gazeta gab an, daß im Weichselgouvernement 49 Fabriken nicht arbeiteten, daß im Gouvernement Cholm 6, in Wolhynien 6 und in Bessarabien Kiew und im Gouvernement Charkow je 1 Fabrik gefeiert hatten. Infolge des weiteren Eindringens der deutsch-österreichischen Heereskräfte verminderte sich die Betriebsfähigkeit der Fabriken. In der Kampagne 1915/16 arbeiteten nur noch 232 Fabriken. (Nach den Angaben der Hauptverwaltung der indirekten Steuern 237 Fabriken, nach den Feststellungen der altrussischen Gesellschaft der Zuckerfabrikanten 186 Fabriken.)

Im Betriebsjahre 1914/15 ging die Verarbeitung noch ziemlich unbehindert. In den Hauptzuckerzentren, Kiew, Pultawa, begann auf Drängen der Regierung die Ernte früher als gewöhnlich. Nach den Angaben der Steuerverwaltung waren Mitte Oktober schon 80 v. H. Rüben geerntet und Mitte November bereits 33 v. H. verarbeitet. Die Ertragsmenge war höher als jene von 1913/14! Im Betriebsjahre 1913/14 hatte man eine Zuckererzeugung (Rohzucker) von 108 441 976 Pud. Im Betriebsjahre 1914/15 indessen 122 576 902 Pud. Im Weichselgebiet war die Produktion allerdings zurückgegangen. Hier hatte man 1913/14 aber einen geringeren Fehlbetrag, als angenommen wurde, da 22 Fabriken noch leidlich arbeiten konnten. Die angegebenen Zahlen hier sind so schwankend, daß sie kein genaues Bild geben können.

Daß es möglich war, trotz des Ausfalles eines Teiles der polnischen Zuckerproduktion noch ein Mehr in der Herstellung zu erreichen, begründet sich durch die Erweiterung der Rübenanbaufläche. Die Rübenanbaufläche, welche 1913/14: 650 486 Deßjätinen betrug, war für die Kampagne 1914/15 auf 714 721 gestiegen. (Nach den Zollbehörden-Nachrichten auf 730 058 Deßjätinen.) In diesen Zahlen ist der Ausfall der Rübenfelder von den Gouvernements: Bamscha, Plozk und Warschau bereits mit einbegriffen. — Im Kriegsjahr 1915

machte sich eine rege Werbetätigkeit zugunsten eines erweiterten Rübenanbaues bemerkbar. Einzelne Rübengebiete erweiterten ihren Anbau um die bescheidene Ziffer von $3\frac{1}{2}$ v. H., im Weichselgebiete ging er indessen empfindlich zurück. Während man zur Kampagne 1914/15 noch ein Rübenquantum von 73 667 Deßjätinen zur Verfügung hatte, standen für das Betriebsjahr 1915/16 nur noch Erträge von 11 301 Deßjätinen zu Verfügung. (Nach den Feststellungen der altruss. Gesellsch. d. Zuckerfabr.) Hauptsächlich infolge hiervon ging die Erzeugung des Zuckers auf 110 287 825 Pud zurück, das macht einen Ausfall von 12 288 677 Pud. Die Gesamtanbaufläche war auf 554 582 Deßjätinen gesunken. Für das Betriebsjahr 1916/17 mußte man mit einem noch weiteren Rückgang des Anbaues rechnen. In Kiew und Podolien ist die Anbaufläche von 398 141 Deßjätinen (1915) auf 295 650 Deßjätinen (1916) zurückgegangen. Der Rückgang ist in erster Linie auf den Mangel an Arbeitskräften, sowie auf Mangel an künstlichem Dünger und Rübensamen zurückzuführen.

Dieser Minderung der Zuckererzeugung steht eine beträchtliche Steigerung des Zuckerverbrauchs gegenüber. Im Wirtschaftsjahr 1913 gibt die Hauptverwaltung für indirekte Steuern einen Verbrauch von 84,5 Millionen Pud an, im Kriegsjahre 1914 stieg er auf 94,5 Millionen, im Kriegsjahre 1915 auf 94,6 Millionen Pud. 1916 rechnete man mit einem Verbräuche von rund 100 Millionen Pud Zucker.

Die Lage des Zuckermarktes mußte infolgedessen eine schwierige werden. — Zum Beginn des Krieges war am empfindsamsten für die Zuckerindustrie die Abnahme des Kredites bemerkbar. Bei dem Kriegsausbruche sahen sich die russischen Ausfuhrhändler fast vollständig von den westlichen Absatzmärkten ausgeschlossen. Es wurde ihnen nicht möglich, die Nachfrage auf dem französischen und englischen Zuckermarkte zu berücksichtigen. Nach der Nowoje Wremja vom Dezember 1914 hielt eine wenig geschäftsfreudige Stimmung auf dem Kiewer Zuckermarkt an. Die Preise sanken, durchschnittlich von 4 Rubel 16—17 Kopeken für das Pud Sandzucker auf 3 Rubel 8 Kopeken. Für Raffinade von 6 Rubel 1 Kopeken auf 4 Rubel 9 Kopeken. (Preis von Petersburg, Dezember 1913 und 1914.) Eine ziemlich scharfe Finanzkrisis brach aus. Es bestehen hierüber nun allerdings zwei Meinungen. Im allgemeinen wird die Finanzkrisis heute für eine künstliche erachtet, die nur zu dem Zweck hervorgerufen wurde, die Regierung zu Unterstützungen und zu der erneuten Zulassung der Ausfuhr zu zwingen. Frankreich, England und Persien kamen mit hohen Angeboten, und man wünschte den Markt auszunützen. Da außerdem der Regierung daran liegen mußte, Geld in das Inland zu ziehen, also eine Ausfuhr zu ermöglichen, und dennoch über einen genügenden Inlandsmarkt zu verfügen, kam man den Zuckerfabrikanten nachgiebigst entgegen. — Die russische Zuckerindustrie ist ja an sich schon ein Kind des

Staatsschutzes. Nur unter dem Steuersystem, das einen guten Inlandspreis zusichert, ohne die Ausfuhr zu unterbinden, konnte dieser Industriezweig sich so rasch entwickeln. Der Inlandsmarkt ist der heimischen Industrie völlig gesichert durch den hohen Eingangszoll von 59,35 Mark, der sich aus der doppelten Verbrauchsabgabe von 46 Mark und 13,38 Mark Überzoll zusammensetzt.

Die Ausfuhr an Zucker ist trotzdem erheblich zurückgegangen. Nach der Statistik der Prawst. Wjestnik vom August und September 1915 konnten in dem ersten Halbjahr 1915 nach Finnland nur 1237 000 Pud gegen 1273 000 Pud, und über die asiatische Grenze nur 1574 000 Pud gegen 2856 000 Pud im Jahre 1914 ausgeführt werden. Während die Zuckerausfuhr vom 1. September 1914 bis zum 27. November 1915 für Sandzucker 113797 Pud und für Raffinade 411729 Pud betrug, konnte im gleichen Zeitraume 1915/16 an Sandzucker 300216 Pud ausgeführt werden. Die Ausfuhr an Raffinade ging aber noch weiter erheblich zurück, nämlich auf 220810 Pud. Die Raffinerien litten zu sehr durch den Mangel an Kohlen und maschinellen Ersatzteilen. Auch konnten sie nur unzureichend die nötigen Mengen an Rohzucker erhalten.

Infolge der Anspannung des Zuckermarktes, einmal durch die aufrecht erhaltene Ausfuhr, sodann durch die Steigerung des Verbrauches bei einem Rückgange der Produktion, gelang es den Zuckerunternehmerkreisen, eine erhebliche Preissteigerung durchzusetzen. Nach der „Nowoje Wremja“ waren bis zum Februar dieses Jahres die Zuckerpreise um 108—175 v. H. gestiegen. Die Gesellschaften wie Einzelfirmen haben, obgleich der Verband der russischen Zuckerindustriellen ein dauerndes Wehklagen über die mannigfachen Produktionsstörungen erhebt, durchgehend glänzend verdient. Bei einem Gesamtkapital von 57 Millionen Rubel sind vom Zuckersyndikat nach den Nachrichten für Handel und Industrie vom Juli 1916: 22200 000 Rubel verdient worden. Der Anteil entfiel auf 232 Fabriken. Obgleich man nach den Schätzungen des Verbandes für 1916/17 auf einen Rückgang der Produktion von 89 Millionen Pud statt 108 Millionen Pud rechnet, glaubt man doch an eine Steigerung des Verdienstes. Man hat es demnach nicht sehr eilig gehabt, sich den immer stärker hervortretenden Schwierigkeiten auch nur annähernd anzupassen.

Ein durchaus widerspruchsvolles Kapitel in dem heutigen russischen Wirtschaftsleben bildet die Kohlenversorgung. Arbeitermangel, Verkehrsstockung und der Ausfall der polnischen Kohlenherzeugung machten sich unstreitig scharf im Hinblick auf die Kohlenversorgung bemerkbar. Bereits Anfang Oktober 1915 waren über 25% der russischen Gesamtkohlenförderung in deutsch-österreichischen Händen. Die Zustände haben sich verschärft, und heute herrscht ein sichtlicher Kohlenmangel. Besonders ist die Steinkohle nicht in den erforderlichen Mengen da.

Seit dem Beginn des Krieges befand sich die russische Steinkohlenindustrie in einer ganz

außergewöhnlichen Lage. Die Kriegseignisse hinderten sowohl die Einfuhr ausländischer Kohle über die Häfen des Baltischen Meeres als auch die Zufuhr derjenigen Steinkohlen, die in dem Hauptkohlenzentrum im Dombrowa-Kohlengebiete und im Donezbecken gewonnen werden. Die Minderung der Kohleneinfuhr war beträchtlich. Im Wirtschaftsjahre 1913 sind nach Rußland vom Ausland 468,4 Millionen Pud Steinkohle und 59,4 Millionen Pud Koks eingeführt worden. Für das erste Kriegsjahr wurde es nur möglich, 293,4 Millionen Pud Steinkohle und 32,9 Millionen Pud Koks nach den Berichten des Steinkohlensyndikates einzuführen. Das bildet eine Abnahme von 57,4 v. H. Großbritannien, das 1913 an Rußland 280511 Pud lieferte, sandte im ersten Kriegsjahre nur noch 150707 Pud Steinkohle. Nach dem Kriegsausbruch ging die Einfuhr um 650 v. H. zurück. (Nach den Angaben des Zolldepartements.) Diesen Abnahmen an Kohlenvorräten, die sich durch die Einstellung der polnischen Gruben noch stärker bemerkbar machten, vermochte die Industrie keine Mehrförderung im Donez-Steinkohlengebiete und in den Gebieten des Ural, des Kaukasus und des Gouvernements Moskau entgegenzusetzen. Die Steinkohlenindustrie des Moskauer Rayons soll durch den Krieg nach den Angaben des Statistischen Bureaus des Kongresses der Montanindustriellen Südrußlands im ersten Kriegsjahre nur um 0,5 v. H. in der Förderung zurückgegangen sein. Die Ziffern sind indessen augenscheinlich falsch, da das gleiche Bureau einen Monat zuvor von einer „Zunahme“ der Förderung um 1,2 v. H. berichtet. Für das Donezbecken gibt ein Bericht aus dem Kohlenkongreß der Bergwerksindustriellen Südrußlands eine Abnahme der Förderung im ersten Kriegshalbjahre um 9 v. H. an, während man unter normalen Beziehungen mit einer gesteigerten Jahresmehrausbeute von 213 Millionen Pud rechnete. Vom Dombrowabecken gab man eine Ertragsminderung am Ende 1915 auf 391,8 Millionen Pud an. Im ersten Halbjahre 1915 hatte das Donezgebiet einen Förderungsrückgang um 790,35 Millionen Pud. Die Gesamtförderung an Steinkohle ging von 1914 auf 1915 von 1371 Millionen Pud auf 1317 Millionen Pud zurück, während von den Bergwerksindustriellen ein Förderungsertrag von 1998,0 Millionen Pud vorveranschlagt war.

Im Wirtschaftsjahre 1916 hat eine weitere Minderung der Förderung stattgefunden. Man erlangte im ersten Vierteljahre 1916 einen Ertrag von 110 Millionen Pud gegen 115 im gleichen Zeitraume 1915. Der Bedarf aber stellte sich auf mehr als 150 Millionen Pud nach der Prawst. Wjestnik vom Januar dieses Jahres.

Inwieweit sich der Bedarf an Kohle gesteigert hat, ist schwer festzustellen, da die angegebenen Ziffern sich ständig widersprechen. Daß ein starker Mehrbedarf vorliegt, liegt außer aller Frage. — Um einen gewissen Ausgleich zwischen dem Rückgange an Kohlen für die Industrie und deren verstärkten Nachfrage herzustellen, ist ein Ersatz für

die Steinkohle von seiten der Industriellen herangezogen. Holz, Naphtha und Torf sind in starken Mengen angefordert worden. Holz insbesondere hatte man zuvörderst genügend, da der ausschlaggebende Holzmarkt für Rußland, England, infolge der Transport Schwierigkeiten nur sehr ungenügend versorgt werden konnte und der deutsche Markt ausfällt. Der Reichtum Rußlands an Ersatzmitteln muß herangezogen werden, wenn die Frage der russischen Kohlenknappheit angeschnitten wird. — Daß diese Knappheit besteht, wird von den interessierten Kreisen selbst nicht geleugnet. Welchen Umfang sie indessen angenommen hat, können wir heute nicht beurteilen. Die Meldungen von der Ausbeute der neuen Gruben bei Satschery und auf Spitzbergen sind offenbar „Kriegsnachrichten“. Nicht zu beurteilen ist die Art, in welcher man mit den Ersatzstoffen arbeitet.

Neben der verminderten Kohlenausbeute geht ein Rückgang an der Kupferausbeute her. Im Jahre 1914 sind in den Werken der Kupfergewinnung 1949720,30 Pud Kupfer gegen 2095288,31 Pud im Jahre 1913 ausgeschmolzen worden. Das macht einen Rückgang von 7 v. H. aus. Im Ural sind 3,0, im Kaukasus 18,9, in Sibirien 0,7 v. H. weniger Erträge zu verzeichnen. Die Kaukasischen Werke haben im Jahre 1914 901345 Pud und 1915 nur 525571 Pud Kupfer ausgeschmolzen. Im Ural vermochte man einen Überschuß gegen die Ziffern von 1914 zu gewinnen. Im ganzen aber sind im Jahre 1915 nur 1650270 Pud gegen 2017830 im Jahre 1914 Kupfer ausgeschmolzen worden (Nachrichten für Handel und Industrie Nr. 36, 1915). Die Kaukasische Abnahme ist darauf zurückzuführen, daß im Serekegebiete Werke ihr Arbeiten einstellten. Die Sibirischen Werke hatten nach der Nowoje Wremja vom April 1916 im ersten Halbjahre 1915 einen Minderertrag von 41662 Pud. Für 1915 hatte man eine Gesamtausbeute von 1587155 Pud Kupfer zu verzeichnen, demnach hat sich die Kupfergewinnung um 508138 Pud innerhalb der Kriegszeit 1914/15 vermindert.

Die russische Eisenindustrie ist durch den Krieg infolge der Einstellung des Betriebes der Eisenwerke in den Gouvernements des Königreiches Polen wesentlich vermindert worden. Die polnischen Werke bilden verhältnismäßig nur einen Bruchteil von der Gesamtstellung, denn sie stellen im besten Falle 17 Millionen Pud von seiner Erzeugung von 230 Millionen Pud her. Die polnischen Werke sind indessen Spezialwerke, welche die russische Industrie mit ganz bestimmten Warengattungen ausschließlich versorgten. Die Industrie Innenrußlands war zwar an sich in der Lage, ihrerseits die Herstellung jener Speziesarten mit zu übernehmen, der Mangel an Leuten und technischem Personal hinderte aber daran. Hinzu kam, daß die Innenwerke den Ausfall an Eisenwaren, die man vom Auslande zu beziehen pflegt, zu einem großen Teil ebenso zu decken hatte. Rußland erhielt 1914 noch 2515 Pud Roheisen, 1915 aber nur noch

1182 Pud. Eisen und Stahlwaren konnten 1914 noch 7685 Pud, 1915 aber nur noch 4081 Pud eingeführt werden. Gußeisen erhielt man 1914 noch 407000 Pud, 1915 nur noch 85000 Pud. Sonstige Eisen- und Stahlwaren sanken hinsichtlich der Einfuhr von 1721 Pud auf 1017 Pud, Blech- und Drahtwaren von 3268 Pud auf 1535 Pud. Die Einfuhr von Maschinen und Apparaten sank endlich von 2820 auf 1451 Pud. (Nach den Angaben der Montanindustriellen Rußlands, Mai 1916.)

Man hat den Ausfall durch die Einengung des Exports zu mindern gesucht. Im Wirtschaftsjahre 1914 sind aus Rußland 38,2 Millionen Pud Roheisen statt 44,1 (1913) ausgeführt, Manganerze um 20 v. H., Eisenerze um 27 v. H. weniger. Es gelang den Werken nicht, die an sie gestellte Aufgabe zu lösen, denn man vermochte nur unvollkommen die polnischen Artikel zu übernehmen und vermochte das Wenige nur auf Kosten der eigenen Leistung zu bewerkstelligen. Infolge des Arbeitermangels und der sonstigen Kriegseinwirkungen hat die Eisenindustrie nicht mit dem früheren Erfolge arbeiten können. Im Mai 1916 gab die statistische Abteilung für Eisenindustrie bei dem russischen Finanzministerium eine Übersicht heraus, nach der

	1913	1915
an Roheisen ausgeschmolzen wurden	282861 Pud	224970
„ fertigem Metall hergestellt	246551 „	199347

Der Krieg hat wesentlich die Eisenerzeugung im Süden Rußlands beeinflußt. Im Ural wurden z. B. 1913: 38135184 Pud Eisenwaren erzeugt und 1914 noch 38144225 Pud. Im Moskauer Eisenbezirk (den Gouvernements Jambov und Rjasan) aber hatte man nach den amtlichen Angaben des Bezirksingenieurs des Moskaner Bergwerksbezirks von 1913 zu 1914 eine Produktionsverminderung von 9,3 v. H.

Man hat seinen notwendigen Kriegsbedarf hierzu durch die amerikanischen Bestellungen gedeckt. Den russischen Montanindustriellen bekommt der Krieg äußerst gut. In der gesamten Maschinenindustrie ist ein glänzender Geschäftsgang an den Bilanzen und an der Bewertung der Aktien nachzuweisen. Insbesondere befindet sich die Metallindustrie in einer glänzenden Lage. Ihr ist auch eine Produktionssteigerung trotz der Kriegshindernisse gelungen. Die südrussischen metallurgischen Werke sind zwar hinsichtlich ihrer Produktion zurückgegangen, das sind aber die einzigen Werke, welche vermindert arbeiteten. An Gußhalbfabrikaten hat die Jahresproduktion 172 Millionen Pud betragen (nur 5 Millionen Pud mehr als 1913). An gewalzten Fabrikaten erlangte man ein Mehr von 12 Millionen Pud. In den südrussischen Werken hatte man eine Abnahme um 14,6 v. H. — Zum Beginn des Krieges hatten die Kleinwerke zu leiden. Der Tulaer Kurzwarenhandel von Metallen und der vom Gouvernement Nishni-Nowgorod machten Finanzkrisen durch. Nachdem die Großwerke aber nicht mehr in der Lage waren, den Bestellungen gerecht zu werden, heimsten auch sie ihre Gewinne

ein. Im Gouvernement Perm sind die Hüttenwerke von Nishne Togelsk mit unerwartet hohen Dividenden hervorgetreten. Die Petersburger Metallindustrie arbeitet seit dem Beginn des Krieges außerordentlich rege.

Die Textilindustrie hat seit dem Kriegsbeginne ebenfalls mit außerordentlichen Verdiensten zu rechnen. Zwar macht sich der Mangel der deutschen Farbenzufuhr, insbesondere derjenige schwarzer Farbe, bemerkbar, indessen sind diese Befürchtungen nur nebensächlicher Natur. Die polnische Textilindustrie fällt zwar mit ihren Erträgen aus, die russischen Industriellen begrüßen dies Hindernis aber nur mit Freuden. Seit Jahren bemühen sich die russischen Textilindustriellen, die polnische Konkurrenz matt zu setzen. Da die polnische Textilindustrie sich zu einer reinen Exportindustrie von Fertigwaren nach Asiatisch-Rußland und Asien entwickelt hat, kommt für die Heeresversorgung der Ausfall der polnischen Fabriken kaum in Frage. Die Textilhouvernements Moskau, Wladimir und Petersburg vermögen den Bedarf zu decken, den das Heer anfordert. Die Industrien dieser Gouvernements sind stark entwickelt, sie vermochten schon 1910: 22 683 000 Ballen Baumwolle zu verarbeiten. Ja, vorübergehend kamen Stilllegungen von Werken vor und man hatte eine Produktionseinengung im September 1914 von 28 Prozent. Am besten verdient die Tuchindustrie sowie alle Webereien billiger Baumwollstoffe. Der Anbau von Baumwolle ist gestiegen. Die Ernte, die 1914/15 einen Ertrag von 15 587 000 Pud reiner Baumwollfasern brachte, hatte 1916 einen Ertrag von 18 750 000 Pud. Da die amerikanische Baumwolle kaum auf den Markt kam, konnten die russischen Pflanzler ihre Preise infolge der Angebote steigern und die Fabrikate trugen einen doppelten Aufschlag. Eine Wollnot bestand bis Mitte 1916 anscheinend für die Fabriken nicht. In Moskau besteht ein besonderes Komitee, welches für die Wollversorgung der Fabriken arbeitet. Rechtzeitig wurde der Wollbestand festgestellt und eine Verteilung des Rohmaterials an die einzelnen Fabriken eingeleitet. Im Derghana-Gebiete arbeiten allein 180 Wollreinigungsfabriken, die dem Kriegsindustrie-komitee unterstehen. Die Baumwollernte von 1914 war ungünstig, diejenige von 1915 noch auf der normalen Höhe. Wie man aus einer Tabelle entnehmen kann, die von dem landwirtschaftlichen statistischen Auskunftsbureau veranstaltet ist, haben die russischen Pflanzungen im Ernteertrage von 1915 ein Mehr von 20,0 v. H., jene von Buchara und Chiwa von 15,9 v. H. gebracht. Insgesamt erntete man 1914: 16 090 780 Pud Baumwolle und 1915: 19 107 861 Pud. — Es liegen seit 1916 Berichte von Spinnereien vor, welche ihre Betriebe zeitweilig einstellen, oder welche vermindert arbeiteten. Sie sind wohl auf die Transportschwierigkeiten zurückzuführen. Es ist nicht möglich, den Fabriken zur rechten Zeit genügendes Rohmaterial zuzustellen. Ab und zu dürfte man auch mit dem Mangel an Arbeitshänden zu kämpfen haben¹⁾.

¹⁾ Die Produktion reicht seit 1916 nur für das Heer aus.

Besonders gut verdient die russische Leinenindustrie. Auch sie war vor dem Kriege schon sehr gut entwickelt. Eine allgemeine Vergrößerung der Produktion hatte stattgefunden. Infolge der schlechten Flachsernte von 1914 trat ein Mangel an Garn ein, die Transportkosten und die Kosten für das Heizmaterial mehrten sich, man fürchtete eine Krise, da kamen die Bestellungen für die Wolllieferungen und von diesem Augenblick ab machte sich eine Hochkonjunktur bemerkbar, die der Verband der Leinenindustriellen nach Möglichkeit auszunutzen bestrebt war. — Nach den Angaben der altrussischen Gesellschaft der Leinenindustriellen hat im Jahre 1913/14 die Gesamtzahl der Spindeln im Vergleich zu dem Vorjahre um 5,5 v. H. zugenommen. Die kleinen Leinenspinnereien nehmen zugunsten der großen ab. Wenigstens in den Ostseeprovinzen und im Gouvernement Wladimir. Die Kleinkapitalkraft vermag eben die Mehrlasten des Krieges nicht zu tragen; da die Gewinne in erster Linie die Großwerke tragen. Die Menge des verarbeiteten Rohmaterials hat von 1915—1916 um 285 000 Pud zugenommen. Es wurden an Garnen über 94 000 Pud, an Flachs-garn 34 000 Pud, an Kammgarnen 66 000 Pud mehr hergestellt. An Flachs hat man Überfluß, da keine Ausfuhr stattfand. Er lagert in Speichern auf Kosten von Kreditgesellschaften, welche den Flachs zum Pfand genommen haben. Die Regierung hat Mittel den Gesellschaften der Gouvernements Smolensk, Pskow und Nowgorod hierzu zur Verfügung gestellt, da der Flachsmarkt für die kleineren Angebote überboten ist.

Außerordentlich günstig steht infolge des Krieges auch die Tabakindustrie da. Das Gouvernement Jerson ist mit Aufträgen von der Heeresverwaltung überhäuft. Die Unternehmer haben eine bedeutende Preissteigerung erzielt. Trotz einer außerordentlich guten Ernte in der Krim und des Mangels der Ausfuhr befanden sich die Tabakindustriellen in einer überaus günstigen Lage. Allerdings steht seit 1916 eine beträchtliche Abnahme des Tabakanbaues nachweisbar fest. Der Anbau war von 1914 zu 1915 bereits um 21 v. H. zurückgegangen. Man rechnet jetzt infolge des Arbeitermangels mit einer Abnahme von 45—70 v. H. Die Preissteigerung hält an. Es ist der Unternehmerschaft gelungen, eine erhebliche Menge, sonst zur Ausfuhr bestimmten Tabaks im Inland abzusetzen. Im Laufe des Jahres 1915 sind über 100 000 Pud Rohtabak nach den Fabriken Innerrußlands abgeführt worden; auch Fertigware hat man im schätzungsweisen Betrage von 25 000 Pud auf dem Inlandsmarkte absetzen können.

Daß die Lederindustrie eine Quelle bester Einnahmen für die Unternehmerschaft wird, bedarf kaum eines Hinweises. Die Lederindustrie hat allerdings seit Kriegsbeginn mit einem scharfen Mangel an Gerbstoffmaterialien und Rohmaterialien zu kämpfen gehabt. Hatte Rußland doch eine jährliche Einfuhr von rund 7 Millionen Pud Gerbstoffen. Von diesen 7 Millionen Pud lieferte Deutschland nur

Für das Publikum sind Tuche gar nicht, Wollstoffe nur zu märchenhaften Preisen vorhanden.

2,5 Millionen Pud. Ebenso hat man vom Auslande Rohmaterial an schwerem Leder für Stiefelsohlen bezogen. Die russische Lederindustrie sah sich dem veränderten Produktionshergange zuerst nicht gewachsen. Die Bildung eines Zentralorganes für die Versorgung der Fabriken mit den beiden fehlenden Substanzen der Produktion ermöglichten es indessen den Fabrikanten, sich einzuarbeiten. Die Lederfabriken arbeiten heute fast ausschließlich für die Heereslieferung und das Zentralorgan übernimmt Rohstofflieferung und Auftragserteilung zugleich. Die Hausindustrie, die vorwiegend Juchtenleder liefert, ist in der besten Lage, da der Absatz die Herstellung übertrifft. Die Preise sind für Leder durch eine nahezu organisierte Spekulation außerordentlich hohe. Stiefel, die im Frieden 8—12 Rubel gekostet haben, kosten Ende 1916 28—30 Rubel. Das sind Preise, die mit den beiden produktionshemmenden Momenten natürlich keineswegs in Einklang stehen.

Zu den Industriegruppen, welche den Krieg zu außergewöhnlichen Preissteigerungen genützt haben, zählt die Zündholzindustrie. Rußland verfügte vor dem Kriege über 114 Zündholzfabriken mit einem Produktionswerte von 4 Millionen Kisten zu 1000 Schachteln. Man hatte eine Jahresausfuhr von rund 300 000 Kisten. Während vor dem Kriege die Kiste mit 8 Rubel bezahlt wurde, betrug der Preis im Oktober 1914 für die Kiste schon 12 Rubel. Heute werden für die Schachtel $2\frac{1}{2}$ —3 Kopeken in den Städten und 4—5 Kopeken auf dem Lande gefordert. Allerdings haben bis Mai 1916 etwa 23 Fabriken ihre Produktion eingestellt und ist die Akzise von 5 auf 10 Rubel für die Kiste im Oktober 1914 erhöht worden. Demgegenüber steht aber die unterbundene Ausfuhr.

Infolge des Krieges gelitten hat die Glasindustrie. Das Zentrum der russischen Glasindustrie ist das Gouvernement Wohlymien. Vor dem Kriege hatte Rußland 284 Glasfabriken nach dem Berichte des Glassyndikates. 24 Fabriken gingen sofort ein. Heute arbeiten noch rund 150 Fabriken. 44 Fabriken liegen auf besetztem Gebiete. Die Nähe des Kriegsschauplatzes, vor allen Dingen aber der Umstand, daß die russischen Glasfabriken durchgehend Kleinwerke sind, haben den starken Rückgang verschuldet. Die Industrie hat sich sehr schnell entwickelt. 1900 hatte man mit einer Gesamtproduktion von 830,5 Tausend Rubel zu rechnen, 1908 betrug sie 1548,2 Rubel (nach der Wjestrnik finanzor Januar 1916). Man empfindet den Rückgang stark, da keine ärztlichen Instrumente und keine Apothekengläser vorhanden sind. Im Frieden hat die deutsche Glaseinfuhr und diejenige Österreichs der russischen Glasindustrie scharfe Konkurrenz gemacht, nun, da der Konkurrent nicht vorhanden, eine Nachfrage in doppelter Form vorhanden ist — denn einmal ist der Bedarf gestiegen, ferner muß der Mangel der Einfuhr ersetzt werden —, ist die Industrie zu finanzschwach, um die Kriegskonjunktur auch nur im entferntesten ausnützen zu können.

Dagegen hat die Zementindustrie die Kriegslage in der notwendigen Form ausgenützt. 1913 bestanden 41 Zementfabriken, schon 1915 hatte man die doppelte Zahl zu verzeichnen. Ausdehnung und Gewinn stehen hier miteinander im Einklang.

Aus diesem kurzen Überblick ist ersichtlich, daß die russische Industrie mit dem Kriege im allgemeinen zufrieden sein konnte. Mit dem Vorwärtsschreiten des Jahres 1916 setzte allerdings dann eine neue Periode ein, die der Unternehmerschaft wenig Freude bereitete. Der Mangel an Menschen, der Mangel an Heizmaterial, jener an Maschinen, stieg von Monat zu Monat in einem nahezu atemberaubenden Tempo. Die Verkehrsschwierigkeiten erreichten schließlich einen derartigen Grad, daß von einer Kriegskonjunktur von Mitte 1916 an keine Rede mehr sein konnte. Eine Kriegskonjunktur blühte nur dort, wo man den geraden Weg verließ und durch Spekulationen, Zurückhaltungen von Waren und allen Arten von Machinationen des Wuchers sich seine Gewinne sicherte. Seit Herbst 1916 ist die Stilllegung von Werken aus dem Zusammenwirken der oben genannten Hemmungen, sowie eine geminderte Produktion das Wesensbild der Industrie geworden. Sehr hohe Preise sicherten zuweilen einen Gewinn, darüber hinaus kam man auf dem geraden Wege nicht mehr.

Der Außenhandel des Königreichs Polen.

Von Hermann Steinert, Königsberg i. Pr.

Als Teil des großen russischen Reiches war das Königreich Polen auch der allgemeinen russischen Handels- und Verkehrspolitik unterworfen, die das Wohl des ganzen Reiches im Auge hatte und keinen Wert darauf legte, die Entwicklung Polens entsprechend den wirtschaftlichen Vorbedingungen besonders zu fördern. Das hatte seinen Vorzug, aber auch seinen Nachteil. Die Verbindung mit Rußland war erleichtert, und die Bedürfnisse Rußlands haben zu einer guten Entwicklung der polnischen Industrie geführt, haben aber Landwirtschaft und Viehzucht sich nicht entwickeln lassen. Andererseits war der Verkehr mit Deutschland und besonders mit dem einstmals polnischen Mündungsgebiet der Weichsel erschwert, und daraus erwuchsen dem polnischen Wirtschaftsleben schwere Nachteile. Polen war künstlich von seinem natürlichen Seehafen Danzig getrennt, sein seewärtiger Handel wurde über die russischen Seehäfen in großem Umweg abgelenkt, und die Möglichkeit, die Verbindung mit Danzig zu fördern durch Regulierung der Weichsel, wurde von Rußland außer Acht gelassen. Schon bald nach dem Wiener Kongreß hat ja die russische Regierung mit einer Handels- und Verkehrspolitik begonnen, die den Zusammenhang zwischen Polen und den deutschen Ostseehäfen löste.

Durch die Errichtung des selbständigen Königreichs Polen erhält nun dies Land die Möglichkeit, eine Handelspolitik entsprechend seinen eigenen Bedürfnissen zu treiben, russische Fehler und Ver-

gehen gutzumachen und neue Entwicklungsmöglichkeiten zu schaffen. Eine Möglichkeit, sich ein ungefähres Bild von der zukünftigen polnischen Handelspolitik zu verschaffen, ergibt die Kenntnis der polnischen Handelsstatistik. Leider fehlt aber eine eigene Handelsstatistik für das Land. Die Russen haben es auch darin als Teil des ganzen Reiches behandelt, so daß nur zuverlässige und erschöpfende Zahlen für den Handel mit dem nichtrussischen Ausland vorliegen, während der Handel über die Grenze nach Rußland nur geschätzt werden kann. Solche Schätzungen hat insbesondere der Verein der polnischen Industriellen veranstaltet und 1916 in einem in Warschau erschienenen Buche veröffentlicht. Ferner geben einige andere neue Bücher polnischer Volkswirtschaftler Übersichten über den polnischen Außenhandel.

Polens Wirtschaftsleben hat im 19. Jahrhundert eine große Umwälzung erfahren. Aus einem Lande, in dem Land- und Forstwirtschaft überwogen und das große Überschüsse an Getreide und Holz und anderen Erzeugnissen von Land- und Forstwirtschaft ausfuhrte, ist Polen zu einem Industrieland geworden, das Nahrungsmittel einführt und dessen Landwirtschaft für den eigenen Bedarf nicht mehr ausreicht. Auf der Ausfuhr von polnischem Getreide und Holz, Teer, Asche u. a. beruhte Danzigs überragende Stellung unter den Hansestädten im 15. bis 17. Jahrhundert. Eingeführt wurde dafür vornehmlich Tuch, andere Webwaren, Nahrungs- und Genußmittel wie Bier, Wein, Fische, Eisen und Eisenwaren. Die Einfuhr von Nahrungs- und Genußmitteln ist geblieben, hinzugekommen ist die Einfuhr von Rohstoffen für die Industrie, die Ausfuhr von Wald-erzeugnissen ist stark zurückgegangen, die von Getreide und Vieh ist gering und wird bereits durch die Einfuhr von diesen Gütern übertroffen, und statt dessen hat sich eine sehr starke Ausfuhr von Erzeugnissen der Industrie entwickelt. Besonders sind Textil- und Montanindustrie zur Blüte gekommen. Mit industrieller Entwicklung ist starkes Anwachsen der Bevölkerung und unzureichende Erzeugung der Landwirtschaft fast immer verbunden. So weist auch Polen schon eine sehr dichte Bevölkerung, über 100 Köpfe auf den Quadratkilometer, auf und übertrifft damit nicht nur Rußland bei weitem, sondern auch noch recht erheblich den deutschen Osten.

Bis zu Anfang des 19. Jahrhunderts spielte sich der Handel Polens zum größeren Teil mit Deutschland und Österreich-Ungarn ab, der Handel mit Rußland war verhältnismäßig klein. Nachdem Polen aber an Rußland gefallen war, so daß eine Zollgrenze nach Rußland fehlte und Polen an dessen Schutzzoll, der zeitweise ein Kampfszoll gegen Deutschland wurde, teilnahm, wuchs Polens Handel mit Rußland sehr schnell. Polen stellt einen großen Teil der Fabrikate her, die Rußland braucht, namentlich der Textilwaren; andererseits erhält der Teil Polens, der eine große Industrie hat, von Rußland den nötigen Zuschuß an Lebensmitteln und auch einen großen Teil des Rohmaterials für die Industrie.

Der größere Teil wird jedoch über die deutsche und österreichische Grenze eingeführt. Die Ausfuhr über diese Grenzen ist dagegen äußerst gering, weil die westlichen Nachbarländer wenig Bedarf für die polnischen Industriewaren haben. Erschwert ist außerdem die Ausfuhr nach Westen und Norden und Süden durch die russische Verkehrspolitik, die den Verkehrswegen nach Deutschland und Österreich nicht die Beachtung schenkte, die für eine gesunde Entwicklung Polens nötig gewesen wäre. Überhaupt sind die polnischen Verkehrswege in der Nähe der Grenze nach Deutschland sehr vernachlässigt worden. Dadurch wurde natürlich die Einfuhr von Deutschland auch erschwert; und da andererseits die Verkehrswege nach Rußland bedeutend besser ausgebaut wurden, so war es für Polen zum Teil vorteilhafter, den Bedarf an ausländischen Waren auf dem Umwege über die russischen Ostseehäfen zu decken.

Überwiegend Land- und Forstwirtschaft gibt es in Polen noch im Norden und Osten, namentlich auch in der Nähe der deutschen Grenze, und aus diesen Gebieten findet, da die Industriegebiete zu weit abliegen, auch noch eine nennenswerte Ausfuhr von landwirtschaftlichen Erzeugnissen statt.

Polens Gesamthandel über die Auslandsgrenzen, d. h. mit Deutschland und Österreich-Ungarn, erreichte neuerdings einen Wert von

	Einfuhr	Ausfuhr
1910	442,4	212,7 Mill. Rubel
1911	459,5	277,0 Mill. Rubel.

Der Anteil Österreich-Ungarns ist sehr gering, da von dort 1911 nur Güter für 24,7 Mill. eingeführt und nach dort für 24,2 Mill. Rubel ausgeführt wurden. Die Haupteinfuhr kam also aus Deutschland, während die Ausfuhr dahin nur etwa halb so groß war. Im Handel zwischen Polen und Rußland ist das Verhältnis umgekehrt. Die Einfuhr aus Rußland hat in den letzten Jahren vor dem Kriege jährlich 400 Mill. Rubel nahezu erreicht, die Ausfuhr dahin hat einen Wert von etwa 550 Mill. Rubel gehabt. Genaue Zahlen für den Verkehr mit Rußland fehlen, namentlich für landwirtschaftliche Erzeugnisse, während sie für Industrieerzeugnisse durch den Verein der Industriellen ziemlich genau ermittelt sind. Die Ausfuhr von solchen Erzeugnissen nach Rußland kam 1911 auf 500 Mill. Rubel.

Die polnische Landwirtschaft hat den Getreidebedarf des Landes in den letzten Jahren nicht mehr decken können, sodaß die Einfuhr an Getreide nicht unwesentlich größer war als die Ausfuhr. Die Landwirtschaft ist allerdings infolge der schlechten Verhältnisse noch rückständig, der Ertrag auf dem Hektar ist noch nicht einmal halb so groß wie in Ostpreußen, und es ist anzunehmen, daß bei einem Ausbau der Verkehrswege, der die Unternehmungs- und Arbeitslust hebt und die landwirtschaftlichen Erzeugnisse besser absatzfähig macht, die Erzeugung zunächst so gesteigert werden kann, daß sie Polens Bedarf reichlich deckt. Eine Ausfuhr von landwirtschaftlichen Erzeugnissen fand vor dem Kriege hauptsächlich aus dem nördlichen

Teil Polens statt. In den allerletzten Jahren war aber die Einfuhr von Getreide (Roggen) aus Deutschland bereits ebenso groß oder größer als die Ausfuhr aus Polen. Die Mehrausfuhr von Getreide betrug nach Abzug der Einfuhr von 1885 bis 1889 noch jährlich durchschnittlich 179 300 t, von 1900 bis 1904 noch 67 000 und von 1905 bis 1909 nur noch 24 500 t. Für 1913 ergab sich aber schon eine Mehreinfuhr aus Deutschland von 93 000 t. Die Getreideeinfuhr von Deutschland erreichte von 1910 bis 1912 jährlich 24 900 t gegenüber einer Ausfuhr von 100 000 t, 1913 aber 138 000 t gegenüber einer Ausfuhr von 45 000 t.

Eine Mehreinfuhr bestand in neuerer Zeit bei Mehl (1910 um 26 Mill. Rubel), Hafer (um 8,1 Mill. Rubel), Roggen und Grütze, eine Mehrausfuhr bei Kleie (1910 um 10,7 Mill. Rubel), Sämereien (um 8,7 Mill. Rubel), Weizen (um 1,9 Mill. Rubel) und Malz. Der Menge nach ergab sich für Getreide jeder Art 1907 eine Einfuhr von 25,7 Mill. Pud (zu je etwa 16,4 kg) und eine Ausfuhr von 26 Mill., 1910 eine Einfuhr von 36,1 Mill. und eine Ausfuhr von 26 Mill. Pud. Das Einfuhrbedürfnis ist also infolge der schnellen Bevölkerungsvermehrung sehr stark gestiegen. Polens Einwohnerzahl ist von 8 Mill. in 1864 auf 9,4 Mill. in 1897 und auf 12 Mill. in 1913 gestiegen; die Zunahme der letzten 16 Jahre war also erheblich größer als die der vorhergehenden 33 Jahre.

Aus Deutschland empfängt Polen fast nur Roggen, der hauptsächlich auf der Weichsel aus West- und Ostpreußen und Posen kam. Von 1885 bis 1889 wurden noch 54 200 t Roggen jährlich von Polen nach Deutschland ausgeführt, von 1910 bis 1912 kamen dagegen nur noch 8100 t jährlich zur Ausfuhr, andererseits aber 20 500 t zur Einfuhr.

Entsprechend der unzureichenden Getreideerzeugung genügt auch Polens Erzeugung an Vieh und Fleisch nicht mehr dem Bedarf des Landes. Fische sind seit alter Zeit in größeren Mengen nach Polen eingeführt worden, und zwar nicht nur Salzheringe von England und Norwegen, sondern auch billige Fluß- und Binnenseefische aus Ost- und Westpreußen und Haffische. Polen nahm besonders die geringwertigen Fische, wie Stinte, Bleie, Plötze, die in Ost- und Westpreußen nicht recht Absatz finden konnten. Es überstieg durchschnittlich von 1910 bis 1912 die Einfuhr die Ausfuhr bei Hornvieh um 14 Mill., bei lebenden und geräucherten Fischen um 8,9, bei anderem als Schweinefleisch um 1,8, bei Schweinen um 1,6 und bei Butter um 1,5 Mill. Rubel. Dagegen war die Ausfuhr größer bei Eiern um 7, bei Geflügel um 4 und bei Schweinefleisch um 0,9 Mill. Rubel. Fleisch und lebende Tiere jeder Art kamen vor dem Kriege zwar immer noch in bedeutender Menge nach Deutschland, doch handelte es sich dabei meist um Ware aus den der deutschen Grenze benachbarten Überschußgebieten im Norden, während die Mitte und der Westen Polens große Mengen Vieh aus Rußland erhalten. Die Gesamteinfuhr an Tieren (ohne Pferde) und tierischen Lebensmitteln erreichte 1909 bis 1911

durchschnittlich jährlich 29,2 Mill. Rubel, wovon 24,2 Mill. aus Rußland kamen, und die Gesamtausfuhr betrug 14,6 Mill., davon 13 Mill. nach Deutschland.

Eines der wichtigsten alten Erzeugnisse Polens, das Holz, spielt heute für die Ausfuhr keine nennenswerte Rolle mehr. Der Waldbestand Polens ist auf die Fläche verteilt kleiner als in Deutschland. Das Holz, das auch in neuerer Zeit noch in großen Mengen auf der Weichsel aus Polen kam, stammte zum großen Teil aus Westrußland und Litauen. Auch Polen führt zwar noch erhebliche Mengen Rohholz aus, hat dafür aber auch eine sehr beträchtliche Einfuhr von Sägewaren aus Rußland und von überseeischen Hölzern, die namentlich für die Möbel- und Gerbindustrie verwendet werden. Die überseeischen Hölzer kommen zum größten Teil auf der Weichsel über Danzig, zu einem Teil aber auch über die russischen Ostseehäfen.

Polens Eigenhandel mit Holz wies in den letzten Jahren vor dem Kriege jährlich in der Einfuhr einen Wert von 10,1 und in der Ausfuhr einen solchen von 10,4 Mill. Rubel auf. Rechnet man die Durchfuhr von russischem Holz mit, so kamen auf der Weichsel von 1890 bis 1894 jährlich 750 200 t Holz, von 1910 bis 1912 jährlich 559 000 t, auf der Warthe in den entsprechenden Zeiträumen 49 700 und 31 000 t und auf den Eisenbahnen 70 000 und 207 100 t Holz nach Deutschland, so daß sich im ganzen ein Rückgang von 869 900 auf 769 200 t ergibt. Dabei war aber die Ausfuhr in 1911 und 1912 noch besonders groß, und unter Berücksichtigung des Jahres 1913, in dem auf der Weichsel nur 491 000 t stromab kamen und auch die Eisenbahneinfuhr geringer war, würde sich ein bedeutend stärkerer Rückgang ergeben.

Das Industrieland Polen weist natürlich eine sehr bedeutende Einfuhr von Rohstoffen auf. Die Gesamteinfuhr daran kam in den letzten Jahren vor dem Kriege auf 182,8 Mill. Rubel, davon 72,1 Mill. von Rußland. Die sehr große Einfuhr über die deutsche Grenze stellt zum größeren Teil wohl eine Durchfuhr durch Deutschland dar. Die Einfuhr überstieg die Ausfuhr bei Baumwolle um 64,2 Mill., bei Wolle, die früher sehr viel über Danzig und Elbing auf dem Weichselwege ausgeführt wurde, um 52,4 Mill., bei Kohlen um 11,6 Mill., bei Erdöl um 9,7 und bei Rohhäuten um 8 Mill. Rubel. Kohlen kamen teils auf der Weichsel von England, teils über die deutschen Eisenbahnen, Erdöl wurde aus dem Kaukasusgebiet über St. Petersburg und dann die Weichsel aufwärts eingeführt. Wolle, Baumwolle und Häute kamen zum geringeren Teil aus Rußland, zum größeren Teil durch Deutschland von Übersee.

Von der Gesamtausfuhr von Industrierzeugnissen in Höhe von 509,8 Mill. Rubel gingen 500 Mill. nach Rußland, nur der kleine Rest von knapp 10 Mill. nach Deutschland. Hierbei handelte es sich meist um Kleie, Zucker, Ölkuchen und Kartoffelfabrikate. Eine Mehrausfuhr von Industrierzeugnissen ergab sich bei Geweben aus Wolle und

Baumwolle mit 198 Mill., Eisenfabrikaten mit 29,3 Mill., Ledererzeugnissen mit 20, Wollgarnen mit 14, Zucker und Melasse mit 10,3, Möbeln mit 9 und Erzeugnissen aus Jute mit 7 Mill. Rubel. Dagegen bestand eine Mehreinfuhr bei Maschinen (meist aus Deutschland) mit 23, Tabakerzeugnissen (aus Rußland) mit 21, chemischen Erzeugnissen (meist aus Deutschland) mit 20,9 und Baumwollgarnen (zum größeren Teil aus Rußland) mit 5,5 Mill. Rubel. Erzeugnisse aus Wolle, Baumwolle und Eisen, die in Polen hergestellt sind, spielen in Rußland eine besonders große Rolle, Rußland ist geradezu auf die Versorgung aus Polen angewiesen. Ohne Rußland als Absatzgebiet und ohne den russischen Schutzzoll auf die Erzeugnisse, die in Polen hergestellt werden, hätte sich die polnische Industrie nie zu ihrer heutigen Höhe entwickeln können.

Für die künftige polnische Handelspolitik bildet die wichtigste Frage das Verhältnis zu Rußland und zu Deutschland. Sicher wird Rußland dem selbständigen Königreich Polen seine Grenzen nicht so offen halten wie dem ihm gehörenden Lande. Doch ist die russische Industrie noch keineswegs imstande, den Wegfall einer Einfuhr aus Polen auszugleichen, und andererseits wird sich für manche russischen Rohstoffe schwer anderweitig als in Polen guter Absatz finden lassen. Daher wird ein umfangreicher Warenaustausch zwischen beiden Ländern bestehen bleiben. Immerhin wird sich Polen aber für einen Teil seiner Industrieerzeugnisse anderweitig Absatzgelegenheit suchen müssen, die sich vielleicht auf dem Balkan, vielleicht auch im Norden jenseits der Ostsee bietet, außerdem aber wohl auch in Ost- und Westpreußen. Die Einfuhr der Rohstoffe aus Deutschland wird sich Polen erleichtern müssen. Ferner wird seine Aufgabe ein Schutz seiner Landwirtschaft sein, um sie zu kräftigen und zu fördern. Das ist besonders dringend nötig, um das Land von der russischen Einfuhr von Nahrungsmitteln unabhängig zu machen. Ob dies noch in weitgehendem Maße möglich ist, ist allerdings noch die Frage.

Der deutsche Außenhandel nach dem Kriege

Von B. Romm, Charlottenburg-Berlin

Mit Staunen und höchster Eifersucht hat man im Auslande die gewaltigen Fortschritte, die der deutsche Außenhandel alljährlich aufweisen konnte, verfolgt und in der Geschichte der Handelsvölker war ein Aufschwung von solcher Größe und Bedeutung bisher unbekannt. Noch kein halbes Jahrhundert ist seit der Begründung des deutschen Kaiserreiches verflossen; dennoch hat es deutscher Fleiß, deutsche Intelligenz und deutscher Wagemut in der verhältnismäßig kurzen Spanne Zeit verstanden, sich den zweiten Platz auf dem Weltmarkt zu erobern. In heißem Wettbewerb stand es bis vor Ausbruch des Welt-

krieges mit dem meerbeherrschenden Albion um die erste Stelle im internationalen Handel, und es fehlte nicht allzuviel, bis Deutschland seinen englischen Konkurrenten eingeholt hatte.

Blätter, wie „Times“, „Daily Mail“, „Manchester Guardian“ usw. wurden von Engländern aus allen Weltteilen überhäuft mit warnenden Zuschriften über die deutsche Gefahr. Von Sorge erfüllt, schrieb u. a. ein Engländer: „Der Handel und die Industrie in Deutschland sind weitherziger, besser diszipliniert und auch intelligenter als in England. Die Engländer hängen zu viel an den Traditionen des vergangenen Wohlstandes und der Alleinherrschaft auf dem Weltmarkt; England ist blind gegen die Zeichen der Zeit. Der Deutsche mit dem mehr wissenschaftlichen Überblick über die Zukunftsmöglichkeiten und Notwendigkeiten des Marktes hält mit der Zeit Schritt und bringt, um sein Ziel zu erreichen, selbst augenblickliche Opfer an Gewinn und Zeit.“

Das war zu viel, was sich der deutsche Michel anmaßte; man schlug Alarm und der Krämergeist Albions schrie nach Krieg. Sir Edward Grey und seine Clique kamen bereitwilligst diesem Wunsche nach und gaben die Parole aus „Deutschland und sein Handel muß vernichtet werden für alle Zeiten“. Seit über zweieinhalb Jahren kämpfen England und seine Bundesgenossen erbittert um das Ziel, ohne die Möglichkeit zu sehen, es je zu erreichen.

Beinahe vier eroberte Königreiche und tausende von Quadratkilometern eroberten Landes im Werte von weit über 100 Milliarden sind dank der Beschützer der kleinen Staaten in unserer und der Bundesgenossen Hand, aber trotz dieser gewaltigen Faustpfänder wagt es Lloyd George, der ehemalige Linksanwalt von Wales, das deutsche Friedensangebot als Gefühl der Schwäche ausulegen. Der neue U-Bootkrieg wird die Briten Mores lehren. Naiv klingt es ferner, wenn man hört, daß sie sich sogar schon für einen Krieg nach dem Frieden vorbereiten — den Wirtschaftskrieg —, vergessen dabei aber ganz und gar, daß nach logischem Empfinden ein solches Beginnen zur Voraussetzung hätte, daß der Feind endgültig besiegt ist und die Alliierten also in der Lage wären, ihm den Frieden zu erklären. Der wirtschaftliche Generalstab der Entente ist tatsächlich auch schon zu mehreren Konferenzen in Paris zusammengetreten, und die dort gefaßten Beschlüsse sind ja im allgemeinen bekannt. Je nach Bedarf werden die dort getroffenen Maßnahmen, die sich natürlich gegen unseren Handel richten, auf späteren Konferenzen eine Erweiterung erfahren. Aus den veröffentlichten Berichten wissen wir, daß die Anstrengungen, die man im Lager unserer Feinde macht, um unseren Handel zu vernichten, nicht unbedeutend sind, und wenn sie auch im gegenwärtigen Stadium weiter nichts als „hopes and expectations“ bedeuten, so müssen wir doch

gehörig auf der Hut und jederzeit in der Lage sein, mit Gegenmaßregeln sofort einzusetzen. Mit nicht unberechtigtem Argwohn müssen wir auch nach Amerika und Japan schauen und einstweilen mit verschränkten Armen zusehen, wie man sich in Südamerika breit macht, um das Erbe deutschen Fleißes anzutreten. Die Blätter meldeten wiederholt, wie sich beispielsweise der Anteil Japans — des tertius gaudens — am Import in Argentinien, Chile, Peru und Bolivien in aufsteigender Linie bewegt und man verhandelt auch gegenwärtig mit der brasilianischen Regierung über Konzession zur Errichtung einer Dampferlinie zwischen Brasilien und japanischen Häfen über Singapore, Ceylon, Madagaskar und Kapstadt. Erwähnenswert ist auch die Bildung eines britisch-amerikanisch-japanischen Syndikats, welches verhindern soll, daß die Zentralmächte nach dem Kriege ihren Handel mit Japan und dem Osten über Amerika betreiben können. Das Interessengebiet soll auch auf ganz China ausgedehnt werden und die Tätigkeit dieser neuen Handelsmonopole beruht auf der Ausbreitung der englischen schwarzen Listen. Doch nicht genug damit, selbst die skandinavischen Länder setzen alle Hebel in Bewegung, sich unseres Handels zu bemächtigen. Wie sagt doch Goethe? „Ein Tag der Gunst, ist wie ein Tag der Ernte, man muß geschäftig sein, sobald sie reift.“

Ja geschäftig, das sind sie alle, wo es gilt, die Früchte mühevoller deutscher Arbeit und deutschen Gewerbefleißes billig einzuheimsen. Aber es muß und wird wieder anders kommen, wenn erst unsere U-Boote die Meere frei gefegt haben werden. Dann wird der deutsche Merkur, so hoffen wir, der Welt beweisen, daß er stark und gerüstet ist, seinen Anteil am Weltverkehr wieder einzunehmen und zu behaupten.

Das zukünftige Mitteleuropa von Hamburg bis Bagdad, welches uns zur weiteren Entwicklung unseres Handels zur Verfügung steht, betrachten wir dabei nur als Filiale des Hauptgeschäftes. Wir unterschätzen diesen wirtschaftlichen Kampf wirklich nicht und um ihn zu bestehen, wird es gewaltiger Anstrengungen, der Anspannung aller Kräfte bedürfen, dessen sind wir uns bewußt. Vergessen wir nicht, daß Deutschland mit seinen 70 Millionen Menschen nur durch die Erhaltung des Weltmarktes seine Lebensbedingungen in Arbeit, Lohn und Ernährung finden kann. Deshalb müssen wir unseren Außenhandel nach dem Kriege mit vereinten Kräften wieder aufnehmen, ihn hegen und pflegen wie ein Sorgenkind und wo es nur eine Möglichkeit gibt, ihn zu fördern suchen. Alle Schritte anderer Völker auf dem Gebiete der Exportförderung, die sich meistens gegen Deutschland richten, müssen eifrig verfolgt werden und wo es notwendig erscheint, müssen die gleichen Schritte der Gegenmaßregeln sofort angewandt werden. Vom Staat erwarten wir

weitblickende Handelspolitik, die den Warenaustausch im Weltverkehr in einer den deutschen Nationalinteressen dienenden Weise ermöglicht. In den Friedensvertrag gehören bindende Bestimmungen, die jeglichen Boykott deutscher Erzeugnisse unmöglich machen. Der Friedensvertrag muß unter allen Umständen nicht nur den physischen Kampf, sondern auch alle wirtschaftlichen Kampfmassen beenden.

Nur auf diese Weise können wir die handelspolitische Zukunft Deutschlands sicher stellen und fordern auch in diesem Punkt mit dem Reichskanzler „reale Garantien“.

Der Förderung des deutschen Exports sind auch die folgenden Abschnitte gewidmet. Sie geben Erfahrungen aus langjähriger Praxis wieder und sind für die zukünftige Stellung Deutschlands im Welthandelsverkehr von beachtenswerter Bedeutung.

1. Neue Reichsämter.

Bekanntlich werden die Interessen des deutschen Außenhandels gegenwärtig von zwei Reichsämtern wahrgenommen, und zwar vom Reichsamt des Innern und vom Auswärtigen Amt. Das Reichsamt des Innern allein besitzt außer vier umfangreichen Abteilungen noch 27 große Ressorts und ist durch sozialpolitische Fragen direkt überlastet. Die Zentralisierung der Angelegenheiten von Handel und Industrie durch Schaffung eines Reichswirtschaftsamtes muß daher energisch gefordert werden und es ist nur zu begrüßen, daß eine Sonderkommission des deutschen Handelstages beschloß, dem Ausschuß die Abgabe der folgenden Erklärung vorzuschlagen:

„Der Ausschuß des deutschen Handelstages erklärt nach den Erfahrungen des jetzigen Krieges eine gründliche Sicherung der derzeitigen wirtschaftlichen Kriegsbereitschaft des Deutschen Reiches für unbedingt erforderlich. Zu diesem Zweck ist eine selbständige, dem Reichskanzler unmittelbar unterstellte Behörde (Kriegswirtschaftsamt) zu errichten. Bei Abtrennung eines Reichswirtschaftsamtes vom Reichsamt des Innern könnte auch die Angliederung an dieses neue Amt erwogen werden. Dem Kriegswirtschaftsamt ist ein Beirat mit maßgebendem Einfluß zur Seite zu stellen, indem die gesetzlichen Vertretungen von Industrie und Handel und der Deutsche Handelstag als ihre Vereinigung ihrer Bedeutung entsprechend vertreten sein müssen. Außerdem ist schon jetzt eine genügende Beteiligung des Deutschen Handelstages an der Überleitung der gegenwärtigen Kriegs- in die Friedenswirtschaft zu fordern.“

Die berufene Feder Professor Dr. Apts, Syndikus der Korporation der Kaufmannschaft in Berlin, hat bereits in großen Zügen den Aufgabenkreis eines Reichswirtschaftsamtes umschrieben, auch hat er vorgeschlagen, daß diesem als

gemischt wirtschaftliche Organisation ein Außenhandelsamt angegliedert werden soll. (Das Außenhandelsamt. Verl. Quelle & Meyer, Leipzig.) Er führt u. a. aus:

„Ein solches Reichswirtschaftsamt würde sich in erster Reihe mit der Bearbeitung der innerwirtschaftlichen Fragen zu befassen haben. Es wird mit der Überführung unserer Wirtschaft aus dem Kriegs- in den Friedenszustand reichliche Arbeit vorfinden. Darüber hinaus soll dieses Reichswirtschaftsamt so organisiert sein, daß es in Friedenszeiten in der Lage ist, die Führung der Volkswirtschaft auf allen Gebieten zu übernehmen; nicht in dem Sinne, als ob der Staat in Wirklichkeit die Volkswirtschaft reglementiert und die freie Initiative der Berufsstände ausschaltet, sondern in dem Sinne, daß in diesem Reichswirtschaftsamt eine so überlegene Kenntnis der Wirtschaftsfragen konzentriert ist, daß der Staat den richtigen Überblick darüber besitzt, wo er im Interesse des allgemeinen Ganzen einzugreifen hat, und daß er, wenn er eingreift, dies mit der Sach- und Fachkenntnis tut, die ein wirtschaftliches Zeitalter fordert. Aus dem Komplex der zahlreichen Wirtschaftsfragen, die somit dem zukünftigen Reichswirtschaftsamt zufallen werden, heben sich die Außenhandelsfragen ihrer Bedeutung nach sichtbar hervor. Der Entwicklung unseres Außenhandels ist es in erster Reihe zuzuschreiben, daß wir die ungeheuren Kriegslasten zu tragen in der Lage sind. Die Förderung des Außenhandels wird daher auch nach dem Kriege eine der ernstlichsten Aufgaben der Staatsverwaltung bilden müssen.“

Zu diesen ernstlichsten Aufgaben der Staatsverwaltung gehören eine Zentralorganisation zur Förderung des deutschen Außenhandels, und zwar durch Schaffung eines Außenhandelsamts, ähnlich dem französischen Office National du Commerce Extérieur oder nach dem Muster des Österreichischen Handelsmuseums oder endlich nach einem ganz privaten Institut, des Philadelphia Commercial Museums.

Die Überleitung zur Friedenswirtschaft.

Durch die erfreuliche Ernennung eines Reichskommissars für Übergangswirtschaft ist auch eine Zentralstelle für die Überleitung unseres Wirtschaftslebens aus dem Kriegs- in den Friedenszustand glücklich geschaffen worden und bereits am Werke. Dadurch hat die Vorbereitung der großen volkswirtschaftlichen Arbeiten, deren Erledigung bei Kriegsende notwendig wird, eine neue Anregung erfahren. Es handelt sich dabei in erster Linie um die Beschaffung aller für unsere Industrie notwendigen Rohstoffe und um die damit in Zusammenhang stehenden Fragen des Schiffsraumes und der Valuta.

Gerade auf diesem Gebiete sind bereits grundlegende Vorarbeiten geleistet worden, und zwar

an erster Stelle durch den Kriegsausschuß der deutschen Industrie, der auf Grund eines in einer allgemeinen industriellen Versammlung anfangs dieses Jahres gefaßten Beschlusses in zahlreichen Kommissionen die mit der Rohstoffbeschaffung unmittelbar nach Friedensschluß zusammenhängenden Fragen eingehend beraten hat. Je nach Lage der Verhältnisse in den verschiedenen Industrien sind die Beratungen dieser Kommissionen verschieden weit gediehen. Vielfach ist wertvolles statistisches Material gesammelt worden. Auf verschiedenen Gebieten steht die Gründung einer Gesellschaft, welcher die Rohstoffbeschaffung übertragen werden soll, unmittelbar bevor.

Die weitere Lösung dieser Aufgaben ist seitens des Kriegsausschusses der deutschen Industrie als der industriellen Zentralorganisation im engen Einvernehmen mit dem Reichskommissar für Übergangswirtschaft geplant.

Das Pensum, das dem Reichskommissar für Übergangswirtschaft gestellt ist, erfordert viel Geschick und Organisationstalent und, es wäre zu hoffen, daß er sich diesen wichtigen Aufgaben vollumfänglich gewachsen fühlt.

II. Auslandshandelskammern.

Auslandshandelskammern nennt man solche Handelskammern, die nicht im Heimatlande, sondern im fremden Lande ihren Sitz und Wirkungskreis haben. Sie sind staatlich privilegierte Institute, welche es sich zur Aufgabe gestellt haben, den heimatlichen Handel in friedlichen Wettbewerb mit der Nation, in deren Lande sie leben, zu bringen; und sie werden — worauf es besonders ankommt — von praktischen Kaufleuten geleitet, die nur das Interesse des heimatlichen Handels im Auge haben. Lediglich von solchen Anschauungen durchdrungen, fühlte sich Österreich bereits im Jahre 1870 veranlaßt, seine erste Auslandskammer — die erste aller Nationen überhaupt — in Konstantinopel zu eröffnen. Sein ausgedehnter Handel im Orient machte diese Gründe zur zwingenden Notwendigkeit, und gar bald stellte sich durch die Tätigkeit der Kammern die erhöhte Konsumfähigkeit österreichischer Waren im Orient heraus, so daß man im Wiener Reichsrate mit Freuden die Gelegenheit ergriff, in der Etablierung gleicher Institute fortzuführen. Die britische Handelswelt hatte die Tätigkeit der österreichischen Handelskammer in Konstantinopel mit wachsendem Interesse verfolgt, und sobald sie deren Erfolge wahrgenommen hatte, setzte sie gleich mit der Gründung einer ganzen Anzahl von Auslandshandelskammern ein, die sich aufs glänzendste für den britischen Handel bewährt haben. Diesem Beispiel folgten hierauf Frankreich, Italien, Belgien, Spanien, schließlich die Vereinigten Staaten von Amerika und Japan.

Natürlich ist auch in deutschen Handelskreisen das Begehren nach der Gründung von deut-

schen Auslandskammern vorhanden gewesen. Dies lehrt ein historischer Rückblick.

Bereits im Jahre 1886 gab die Handelskammer Mannheim die erste Anregung hierzu. Ihr diesbezüglicher Antrag beim deutschen Handelstag wurde sofort von 35 Handelskammern, darunter die von Chemnitz, München, Augsburg, Hannover, Magdeburg, Köln, Breslau, Dresden, Leipzig und den Ältesten der Kaufmannschaft zu Berlin unterstützt. Schließlich gelangte am 19. Februar 1889 auf dem Deutschen Handelstag ein Ausschlußantrag: „Der Deutsche Handelstag würde die Entstehung von deutschen Interessenvertretungen für Handel und Industrie im Auslande sowie die wohlwollende Unterstützung derartiger Organe seitens der verbündeten Regierungen mit Freude begrüßen“ zur Annahme. Auch im Reichstage fehlte es an geeigneten Vertretern dieser Sache nicht. So wurde am 16. Februar 1900 ein entsprechender Antrag Münch-Ferbers zur Diskussion gestellt, da die Reichsregierung nicht durch einen ihrer Vertreter das Wort zur Sache ergreifen ließ. Der Reichstag erkannte die Bedeutung des Antrages durch Überweisung an die Budgetkommission an, und erst am 28. Februar (in der Verhandlung der Budgetkommission) gab die Reichsregierung, und zwar auf Antrag Müllers-Sagan, ihre völlig ablehnende Haltung zu dieser Frage zu erkennen. Die Angelegenheit wurde noch einmal am 5. März 1901 zur Sprache gebracht, und nachdem sie von der Budgetkommission befürwortet worden war, gelangte sie am 19. März im Plenum von der Majorität der Reichsregierung zur Annahme. Aber die Reichsregierung entsprach den Wünschen des Reichstages nicht und ließ die betreffenden Posten in dem Etat des Auswärtigen Amtes unberücksichtigt.

Als Deutschland sein Konsularwesen nach englischem Muster organisierte, befand sich unser Außenhandel noch in den Kinderschuhen. Man hatte es zu jener Zeit noch nicht nötig, sich über Schutz und Förderung desselben den Kopf zu zerbrechen und schuf die Konsulate zur Pflege des Deutschtums im Auslande. Die Zeiten haben sich seitdem wesentlich geändert.

Unser Handel hat sich eine achtungsgebietende Position unter den Handelsvölkern errungen, und es ist höchste Zeit, daß die ständige Interessenvertretung dieses Handels im Auslande energischer in die Hand genommen wird. Anders haben wir keinen Anspruch auf den Platz an der Sonne. Das muß die Reichsregierung unbedingt einsehen und es darf künftig nicht wieder passieren, daß deutsche Auslandskammern, wie sie z. B. in Bukarest und Brüssel bestanden, aus finanziellen Gründen ihre Tätigkeit einstellen müssen.

Länder wie Amerika und Italien haben die Zweckmäßigkeit von Auslandskammern ebenfalls erkannt und ihre Tätigkeit in Berlin war und ist auch heute noch höchst erfolgreich.

Die Tätigkeit der Auslandskammern in kaufmännischen Angelegenheiten könnte sich ungemein wertvoll gestalten; unschätzbar wären sie auch als Vermittler für den heimischen Kaufmann im ausländischen Prozeßwesen.

Für die Förderung des deutschen Exports wären gut organisierte Kammern geradezu ein Gebot und von nicht zu unterschätzender Bedeutung wäre auch ein angegliederter Pressedienst, dessen Aufgabe es sein müßte, deutsche Interessen überall dort wahrzunehmen, wo sie durch unzutreffende Berichterstattung in der ausländischen Presse geschädigt werden.

Mitglieder dieser Auslandskammern müßten natürlich nur deutsche Kaufleute von makellosem Ruf sein, die vom Gesandten oder Konsul der betreffenden deutschen Kolonie zu einem Zusammentritt aufzufordern wären. Vom Reich wäre zu fordern, daß es den Kammern eine jährliche Subvention gewährt und diese hätten ihre Tätigkeit event. unentgeltlich in die Dienste des deutschen Handels zu stellen. Ferner müßten die Präsidenten der deutschen Außenhandelskammern durch das Deutsche Reich bestätigt werden.

a) Die Deutsch-Amerikanische Handelskammer in New York.

Im Anschluß hieran möchte ich noch einiges über die Organisation der kurz vor dem Kriege errichteten Deutsch-Amerikanischen Handelskammer (Chamber of German-American Commerce) in New York mitteilen:

Die Chamber of German-American Commerce hat viel weitere Befugnisse und einen bedeutend größeren Spielraum, als ihn die Handelskammern in Deutschland haben. Auch untersteht sie, was ihre Grundsätze, ihr Programm und ihre Handelspolitik betrifft, durchaus keiner behördlichen Kontrolle. Sie ist im weitesten Sinne des Wortes eine in jeder Beziehung unabhängige Körperschaft.

Als Hauptzweck dieser Handelskammer wird die Entwicklung und Förderung des deutsch-amerikanischen Handels und die Organisierung der an ihm interessierten Importeure, Exporteure, Spediteure, Bankiers und Reeder bezeichnet. Ferner wird die neue Organisation in Tarif und Verzollungsfragen Rat und Hilfe leisten, statistische und sonstige Informationen über deutsche und amerikanische Absatzbedingungen sammeln und an dem Zustandekommen „eines Gegenseitigkeitsvertrages oder sonstiger Handelsverträge“ sowie an der Verbesserung der Patent- und Markenschutzgesetzgebung mitwirken. Beabsichtigt ist ferner die Schaffung einer Bibliothek deutsch-amerikanischer handelspolitischer Werke, sowie die Gründung einer Zeitschrift zur Veröffentlichung von Nachrichten über Absatzgelegenheiten und anderer Informationen, zur Aufklärung der öffentlichen Meinung in Deutschland und Ame-

rika über handelspolitische Fragen von allgemeinem Interesse und zur Beseitigung von Mißverständnissen zwischen beiden Nationen. Hinzu kommt noch die Unterhaltung eines Rechtsbureau usw.

Die ordentliche Mitgliedschaft ist nicht auf deutsche Reichsbürger beschränkt — eine solche Beschränkung wäre in New York kaum möglich gewesen —, sondern kann auch von amerikanischen Bürgern deutscher Geburt und, was sehr weit geht, von amerikanischen Staatsbürgern nicht deutscher Abstammung erworben werden. Bedingung für die Mitgliedschaft ist nur irgendwelche Handelsbeziehung mit Deutschland. Es versteht sich unter diesen Umständen von selbst, daß die Kammer keineswegs ausschließlich deutsche Interessen wahrnehmen wird und wahrnehmen kann.

Streng genommen führt die neue Organisation den Namen „Handelskammer“ zu Unrecht, da sie keinerlei amtlichen Charakter besitzt, wie der Name „Handelskammer“ vermuten lassen könnte. Sie steht weder in Beziehung zur deutschen noch zur amerikanischen Regierung, auch hat sie nichts mit dem fast zur gleichen Zeit begründeten Deutsch-Amerikanischen Wirtschaftsband gemein.

Ihre segensreiche Tätigkeit während des Weltkrieges ist bekannt, und es wäre nur zu wünschen, daß die Deutsch-Amerikanische Handelskammer auch finanziell derart gesichert ist, daß ihr Fortkommen gewährleistet wäre.

b) Die amerikanische Handelskammer in Berlin.
(American Association of Trade and Commerce.)

Recht interessant ist es auch, wie die amerikanische Handelskammer zu Berlin ihre Tätigkeit ausübt. Noch vor dem Kriege hat sie an amerikanische Fabrikanten ein Zirkular versandt, das auf den ersten Blick den Geschäftsgeist der Yankees verrät. Es hat folgenden Inhalt:

„Haben Sie jemals versucht, Ihre Waren in Deutschland zu verkaufen?

Haben Sie gehört, daß Deutschland eine Bevölkerung von über 65 Millionen hat?

Sind Sie sich jemals klar darüber geworden, daß die 65 Millionen große Käufer sind?

Wissen Sie, daß einige der größten amerikanischen Firmen sehr stark mit Deutschland arbeiten?

Wissen Sie, daß Maschinen, die Arbeit ersetzen, in Deutschland sehr starken Absatz finden?

Haben Sie schon gehört, daß amerikanische Maschinen eine große Umwälzung in deutschen Fabriken hervorgerufen haben?

Wissen Sie, daß der Deutsche dem alten Athener gleicht, und immer nach Neuem Umschau hält?

Haben Sie je den deutschen Markt ausgenutzt?

Wissen Sie, daß Deutschland ein großer Käufer von amerikanischen Maschinen und Waren amerikanischen Ursprungs ist als irgend ein anderes europäisches Land?

Haben Sie je von der amerikanischen Handelskammer zu Berlin gehört?

Wissen Sie, daß diese gegründet ist, um die amerikanischen Handelsbeziehungen mit Deutschland zu fördern?

Haben Sie je gehört, wie die amerikanische Handelskammer amerikanischen Firmen geholfen hat?

Haben Sie je erwogen, daß es auch für Sie klug und vorteilhaft wäre, sich der amerikanischen Handelskammer als Vermittler zu bedienen?

Erscheint es Ihnen nicht ratsam, auch ein Mitglied der amerikanischen Handelskammer zu werden?

Haben Sie jemals die Hilfe der Handelskammer in Anspruch genommen, um auf den deutschen Markt zu kommen?

Wenn Sie dies noch nicht getan haben, so raten wir Ihnen, es sofort zu tun!

c) Die Deutsche Handelskammer in Buenos Aires.

Mitten im Kriege, zu einer Zeit, wo unsere Feinde auf der zweiten Pariser Wirtschaftskonferenz wichtige Beschlüsse faßten, wie den Boykott deutscher Waren, die Erweiterung der englischen schwarzen Listen usw., kam aus Buenos Aires, der Hauptstadt Argentinien, die frohe Kunde, daß die Inhaber fast aller in Argentinien bestehenden deutschen Firmen jedes Geschäftsgebietes die Gründung der ersten deutschen Handelskammer Südamerikas beschlossen. Was langjährige Wünsche, die weit in die Friedensjahre hineinreichen, nicht vermochten, brachte der Weltkrieg zustande. Die von einem vorbereitenden Ausschuß entworfenen und einstimmig genehmigten Satzungen der neuen Handelskammer lauten:

Die „Deutsche Handelskammer Buenos Aires“ verfolgt den Zweck, die deutsch-argentinischen Wirtschaftsbeziehungen zu fördern und die gemeinsamen Interessen der Firmen wahrzunehmen, die in ihr Vertretung finden. Von allen rein politischen Fragen hat die Kammer sich fernzuhalten. Ihre Bildung erfolgt durch Wahlen, das Wahlrecht steht den Inhabern oder Leitern der in Buenos Aires ansässigen deutschen Firmen zu und ist an einen Jahresbeitrag von 100, 300, 500 oder 1000 Pesos Papier gebunden, und zwar entfällt auf je 100 Pesos Papier eine Stimme. Die Handelskammer als ausführendes Organ setzt sich aus 21 Mitgliedern zusammen, die von den Wahlberechtigten aus ihrer Mitte mit einfacher Stimmenmehrheit gewählt werden, und die möglichst allen Geschäftszweigen angehören sollen. Die Handelskammermitglieder werden auf vier Jahre gewählt und sind wieder wähl-

bar. Die Wahlberechtigten versammeln sich einmal im Jahre, die Handelskammer dagegen soll mindestens einmal alle Vierteljahre eine Vollversammlung abhalten, ihr Vorstand tritt mindestens einmal im Monat zusammen. Die Handelskammer kann, wenn sie es für nötig erachtet, Zweigvereinigungen mit der Eigenschaft von Unterabteilungen der Handelskammer in anderen argentinischen Handelsplätzen errichten. Ehrenmitglieder der Handelskammer sind der jeweilige kaiserliche Gesandte und der kaiserliche Generalkonsul. Die Kammer löst sich auf, wenn weniger als 30 Wahlberechtigte vorhanden sind.

Große Aufgaben hat die neue Handelskammer in Argentinien zu erfüllen und voll Zuversicht hoffen wir, daß deutsche Tüchtigkeit und Organisation allen englischen Schnüffeleien, Schlichen und Listen zum Trotz, dem deutschen Handel in Südamerika nach dem Kriege die Wege ebnen und ihm seine alte Stellung zurückerobern wird.

III. Handelssachverständige.

Die deutsche Reichsregierung unterhält eine Anzahl von Handelssachverständigen — Attachés —, die meist den Generalkonsulaten bzw. den diplomatischen Vertretungen im Auslande beigegeben sind. Ihre Aufgabe ist es, die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und dem Auslande zu fördern und deutschen Interessen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Sie haben zu diesem Zweck Anfragen aus Deutschland über die wirtschaftlichen Verhältnisse des betreffenden Landes zu beantworten und außerdem über die Wirtschaftslage dieses Landes, über Absatzgebiete für deutsche Exporteure und dergleichen an ihre vorgesetzte Behörde, das Auswärtige Amt in Berlin, regelmäßig Bericht zu erstatten. Diese Berichte werden unter anderem in den vom Reichsamt des Innern herausgegebenen „Nachrichten für Handel und Industrie“, sowie in dem Handelsarchiv veröffentlicht.

Das System der Handelssachverständigen besteht seit dem Jahre 1894 und vor dieser Zeit hatte der deutsche Handel im Auslande, abgesehen von den Konsulaten, überhaupt keine amtliche Auskunftsstelle, an die er sich hätte wenden können.

Insgesamt verfügt Deutschland nach dem Etat pro 1914 über 13 Handelssachverständige, davon entfallen 1 auf Europa (St. Petersburg), 5 auf Amerika (New York 2, Rio de Janeiro, Caracas und Buenos Aires je 1), 1 auf Afrika (Johannesburg), 5 auf Asien (Jokohama, Shanghai, Tientsien, Singapore, Kalkutta) und 1 auf Australien (Sydney).

Auf den ersten Blick fällt sofort auf, daß wichtige Absatzgebiete überhaupt nicht oder nicht genügend bedacht worden sind; so fehlen Sachverständige vor allem in Kanada, am Bal-

kan (Konstantinopel), Kleinasien und Persien, Nord- und Mittelafrrika. Auch in keiner einzigen deutschen Kolonie befand sich bisher ein Sachverständiger für Handelsangelegenheiten.

Durch die Schaffung des erwähnten Handelsattachés im Auslande hat die deutsche Regierung jedenfalls die bisher in jeder Beziehung mangelnde Interessenvertretung des deutschen Handels im Auslande anerkannt und eingeräumt; sie bekennt auch, daß ein berufsmäßiger Generalkonsul, der Jurist und eingefleischter Diplomat ist, sich unmöglich für die Wahrnehmung kaufmännischer Angelegenheiten eignen und kümern kann.

Die Anzahl der Handelssachverständigen, die Deutschland im Auslande bis vor dem Kriege besaß, war im Vergleiche mit anderen Ländern sehr gering und sie entsprach nicht der wachsenden Bedeutung des deutschen Außenhandels. In Europa besaß Deutschland nur 2 Sachverständige, nämlich in Petersburg und Bukarest. Weit wichtiger als diese beiden Plätze waren andere Städte, namentlich Brüssel, Antwerpen und vor allem Konstantinopel. Eine Vermehrung der Handelssachverständigen erscheint auch aus dem Grunde erforderlich, weil die deutschen Generalkonsulate und Konsulate von Jahr zu Jahr in weit höherem Maße mit Anfragen wirtschaftlicher Natur überhäuft wurden als früher, die sie in vielen Fällen zu beantworten gar nicht in der Lage waren. Auch spricht für eine Vermehrung der Sachverständigen der Gesichtspunkt, daß diese bei Erneuerung von Handelsverträgen wertvolle Dienste leisten und zu einem Teil deutsche Handelskammern im Auslande ersetzen könnten. Neben den europäischen Plätzen erscheint es dringend notwendig, daß auch in Übersee mehr Sachverständige eingestellt werden, als das bis jetzt der Fall war. Hierzu liegt umso mehr Veranlassung vor, als Deutschland im Auslande verhältnismäßig nur sehr wenig Berufskonsulate hat. Bei Kriegsausbruch besaßen wir 142, während Großbritannien 210, die Vereinigten Staaten 304 und Frankreich 217 Berufskonsulate hatten.

In einer Denkschrift an das Auswärtige Amt, welche vom September 1912 datiert, wurden als unbedingt notwendig unter anderem folgende Überseeplätze vorgeschlagen:

Kobe, Hongkong, Wladiwostok, Bombay, San Francisco, Chicago, Montreal, Buenos Aires, Valparaiso, Alexandrien und Smyrna.

Zwar waren in verschiedenen dieser Gebiete bereits Handelssachverständige tätig, doch reichen, wie in der Denkschrift ausgeführt wurde, die Kräfte einer Persönlichkeit nicht aus, um so große wirtschaftliche Gebiete hinreichend zu bearbeiten.

Klassisch dürfte folgendes Beispiel sein:

Ich befand mich auf einer Studienreise durch Kanada und besuchte auch den deutschen Konsul eines großen und äußerst wichtigen Platzes.

Dieser Vertreter des deutschen Reiches war Fabrikbesitzer und als solcher außerordentlich stark beschäftigt, während er seine freie Zeit in den zahlreichen englischen Klubs verbringen mußte, denen er als Mitglied angehörte. Sein Sekretär war ein ehemaliger Pastor, der nun in Vertretung die deutsche Fahne hochhalten und den deutschen Handel fördern sollte.

Das ist natürlich keine geeignete Vertretung der Interessen des deutschen Handels auf einem so wichtigen Platz, und ich glaube nicht, daß dieser Fall einzig dasteht.

Das Arbeitsgebiet eines Handelssachverständigen ist außerordentlich vielseitig und umfangreich und bei einigem Fleiß, Geschicklichkeit und organisatorischem Talent kann sich seine Tätigkeit für Handel und Industrie im Heimatlande äußerst segensreich gestalten.

Seine größte Aufgabe muß es sein, dahin zu wirken, daß ihm von seiten der Interessenten höchstes Vertrauen entgegengebracht wird, dazu führen drei Wege: 1. absolut unbestechlicher Charakter, 2. schnellste Erledigung jeden Auftrages, 3. größte Feindschaft mit St. Bureaokratiens. Es ist kein Geheimnis, daß gerade Bureaokratismus die gewerbsmäßigen Exporteure davon abhielt, mit den amtlichen Handelssachverständigen in Verbindung zu treten. Jegliche Auskunftserteilung erfolgte bisher auf normalem schriftlichen Wege, gleichviel, ob es sich um wichtige Kreditauskünfte, jeweilige Marktlage oder Absatzverhältnisse handelte. Dieses Verfahren ist ungemein zeitraubend und daher direkt schädlich. Wo nur irgend angängig, sollte sich der Handelssachverständige des Kabels oder Telegraphen bedienen, natürlich auf Kosten des betreffenden Anfragers; denn was nützt dem Kaufmann eine nach Wochen eintreffende Antwort, die er aber zum Abschluß oder zur Anbahnung eines Geschäftes umgehend benötigt? Um sofort zu erkennen, ob es sich um einen wichtigen oder weniger wichtigen Auftrag eines Interessenten handelt, gehört natürlich viel Sachkenntnis, sowie Beherrschung der allgemeinen Exporttechnik. Hierin liegt das Schwergewicht und hierin zeigte sich nur zu oft die Unzulänglichkeit der Handelsattachés, die zumeist aus preussischen Assessoren hervorgegangen waren.

Es muß zwar zugegeben werden, daß auch sie meistens handelspolitisch vorgebildet sind, aber sie sind denn doch mit wenigen Ausnahmen keine Praktiker, sondern Theoretiker. Das ist insbesondere sehr deutlich aus ihrer Berichterstattung in den gouvernementalen „Nachrichten für Handel und Industrie“ zu erkennen, die den Exporteuren meist längst bekannte Dinge aufzählen. Die deutsche Handelspresse hat darum an der Tätigkeit dieser Sachverständigen wiederholt berechtigte Kritik geübt. Und selbst, wenn auch die Reichsregierung Kaufleute an deren Stelle setzen würde, dürfte dieser Zustand nicht anders werden. Weltgewandte und erfah-

rene Kaufleute dürften sich kaum für solche Posten melden.

Einmal nehmen sie gegenüber den akademisch gebildeten Handelsattachés (die übrigens solche Posten nur als vorübergehend bekleiden, um dann in der Diplomatenkarriere weiter zu streben) nur eine subalterne Stellung ein, und dann wird ein wirklich tüchtiger Kaufmann sich mit einem beschränkten Gehalte nicht zufrieden geben; er würde — was doch sehr naheliegend ist — bei besonders guten Aussichten sofort die Gelegenheit ergreifen, seine Tätigkeit lieber auf eigene Rechnung fortzusetzen. Schon in Friedenszeiten ist wiederholt zur Sprache gebracht worden, daß die Anstellungsverhältnisse, wie sie bisher bei den Handelssachverständigen üblich waren, vollständig unzulänglich sind. Der Handelssachverständige wird nach der bisherigen Praxis mit einem Kontrakt auf die Dauer von 3 Jahren angestellt und bekleidet während dieser Zeit die Stellung eines Reichsbeamten. Dagegen haben sie aber weder dieselben Rechte wie die übrigen Beamten, noch steht ihnen Pension, Witwengeld usw. zu. Nach Beendigung des Anstellungsvertrages steht ihm kein Anspruch auf weitere Beschäftigung im Staatsdienst oder Übernahme in ein anderes Amt zu.

Diese Verhältnisse erschweren daher die Gewinnung tüchtiger Kräfte außerordentlich, und es ist unbedingt erforderlich, daß man aus der zeitlichen Anstellung der Handelssachverständigen eine dauernde Beschäftigung macht. Im Interesse unseres Außenhandels muß gefordert werden, daß der Handelssachverständige Beamtenqualifikation erhält, es muß ihm auch die Möglichkeit gegeben werden, im Reichsdienst tätig zu bleiben, sei es, daß man ihm ein Konsulat überträgt, oder daß man ihn ins Auswärtige Amt bzw. Außenhandelsamt übernimmt, wo er Gelegenheit hat, seine im Ausland erworbenen Erfahrungen weiter dem Reiche nutzbar zu machen. Gerade der häufige Wechsel in den Personen der Handelssachverständigen macht sich sehr unangenehm fühlbar. Oft tritt ein Handelssachverständiger von seinem Posten zurück, wenn er sich eben genügend in die Verhältnisse des Landes eingearbeitet hat. Geht nun der Sachverständige in ein Privatunternehmen über, so ist er leicht in der Lage, seine im Staatsdienste gewonnenen Kenntnisse des betreffenden Landes zugunsten dieses Unternehmens auszunutzen.

Aus all diesen Gründen empfiehlt es sich, die Institution der amtlichen Handelssachverständigen umzugestalten und weiter auszubauen, wobei insbesondere den wirtschaftlichen Körperschaften eine Mitwirkung bei der Anstellung von Handelssachverständigen eingeräumt werden muß.

Juristen ohne jegliche kaufmännische Vorbildung oder vorangegangene längere Tätigkeit im Auslande sollten für diese Karriere in der Handelsdiplomatie ausgeschlossen werden. Mit ganz

geringen Ausnahmen haben sie, wie die Praxis gelehrt hat, als Handelssachverständige vollkommen versagt. Ihnen fehlt der sogenannte „business instinct“, sie behandeln rein kaufmännische Angelegenheiten bürokratisch und ihr Amtsstil bei Beantwortung von Anfragen wird im Handelsverkehr sehr wenig geschätzt. Kaufleute, die eine längere Tätigkeit in deutschen Exportgeschäften, bzw. überseeischen Handelshäusern nachweisen können, ferner Volkswirtschaftler, Handelsredakteure und Personen aus verwandten Berufen, die auch über Sprachkenntnisse verfügen, sollten bei der Anstellung als Handelssachverständige stets berücksichtigt werden.

Selbstverständlich ist eine vielseitige kaufmännische Allgemeinbildung, weltwirtschaftliche Vorkenntnisse, Gewandtheit im persönlichen und schriftlichen Verkehr mit Kaufleuten und Behörden, sowie die Beherrschung der Technik des Exporthandels unerlässlich.

Kurz gefaßt: als Handelssachverständige benötigen wir nicht Juristen und Diplomaten, sondern Leute der Praxis mit raschem Erfassen, die gewohnt sind, zu handeln, sich jeder Situation gewachsen fühlen und sofort ermaßen können, wo sich ein Geschäft machen läßt, wo sich neue Absatzgebiete erschließen lassen und wo man den Konkurrenten verdrängen kann. Es sei noch erwähnt, daß das amerikanische Handelsamt seine Handelsattachés verpflichtet, wenn sie sich in der Heimat dienstlich oder auf Urlaub aufhalten, regelmäßig Vorträge zu halten und über marktgängige Waren, wo solche in der Regel bezogen werden und Absatz finden können, mündlich Interessenten Informationen zu erteilen. Zu diesem Zweck müssen sie auch Reisen nach den Hauptstädten der Union unternehmen und dabei Fühlung mit den heimischen Handels- und Industriekreisen nehmen. Diese Verpflichtung wird im Anstellungsdekret direkt niedergelegt und so sollte man auch bei uns verfahren.

Was hier im allgemeinen gefordert wird, stellt absolut kein Novum dar. Kein Geringerer als Fürst Bismarck erkannte schon den außerordentlich schwerfälligen Mechanismus in Handelsangelegenheiten. Daher wählte er bei der Bestallung von Berufskonsuln mit besonderer Vorliebe Kaufleute, Fabrikanten, Volkswirtschaftler, Landwirte usw., also Männer, die mit dem Erwerbsleben in enger Fühlung standen, je nach der Eigenart der zu besetzenden Konsulardistrikte. Die handelspolitische Zukunft Deutschlands erfordert ein vivante sequentes!

IV. Austausch-Kaufleute.

Eine Anregung, mit der ich schon vor einigen Jahren an die Öffentlichkeit trat (Nr. 19 der Deutschen Wirtschafts-Zeitung vom 1. X. 1913) möchte ich an dieser Stelle wiederholen.

Man kannte wohl Austausch-Professoren,

Schüler, Studenten, doch weniger Austausch-Kaufleute.

Den Anfang damit hat bereits vor dem Kriege ein weitvorausschauender deutscher Kaufmann gemacht, indem er seinen Sohn nach Paris zu einem Geschäftsfreunde gab, damit er dort seine kaufmännische Ausbildung vervollkommen sollte. Als Gegenleistung sandte der Pariser Kaufmann einen seiner Angestellten nach Deutschland, um sowohl die deutsche Sprache als auch deutsche Geschäftsmethoden kennen zu lernen. Diese Neuerung im geschäftlichen Verkehr mußte unbedingt Schule machen.

Unendliche Perspektiven eröffnen sich bei dieser Idee; der gegenseitige Warenaustausch könnte gesteigert werden, die Handelsbeziehungen der Nationen untereinander würden sich zweifellos günstiger gestalten, kurzum, es würde durch dieses System ein internationaler viel engerer Zusammenschluß von Handel und Industrie herbeigeführt werden können.

Auch an der Harvard Universität Cambridge beschäftigte man sich bereits vor dem Kriege mit dem Plan eines Austauschverkehrs von amerikanischen und deutschen Kaufleuten, und auch die Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin waren schon dabei, diese Angelegenheit in einer besonderen Kommission weiter zu beraten.

Gelegentlich eines Besuches in Berlin hat sich ein bekannter amerikanischer Großkaufmann, Mr. Edward Albert Filene, der Präsident der bedeutenden Firma Wm. Filene Sons Co. in Boston und National Concellor der Vereinigten Staaten, einem Ausfrager gegenüber höchst lobenswert über diese Idee ausgesprochen. Er sagte, wie unendlich viel durch gegenseitigen Meinungsaustausch Amerika und Deutschland voneinander lernen können, auch schilderte er als besonders glänzend die Einrichtung der Harvard Universität für die Ausbildung von Kaufleuten.

Es besteht dort ein neueingeführter, sorgfältig ausgearbeiteter Kursus für die Ausbildung und Vorbereitung leitender Beamter für Geschäftsorganisationen. Ferner ist der Harvard Universität bereits seit mehreren Jahren eine Fachschule für Geschäftsleute angegliedert, zu deren Besuch das Zeugnis einer höheren Schule nötig ist. Ein besonderer Kursus stellt eine neue Abteilung dieser Fachschule dar, in welchem ihre Besucher auch praktischen Unterricht in den Handelskammern erhalten.

Mr. Filene meinte, daß davon erfahrene deutsche Kaufleute viel profitieren könnten, und andererseits natürlich wieder in Deutschland amerikanische Kaufleute die beste Gelegenheit hätten, ihr kaufmännisches Wissen und ihre Kenntnisse nach allen Richtungen hin zu erweitern.

Ähnliche Einrichtungen sollten auch wir schaffen; unsere vorzüglichen Handelshochschulen kämen für die spezielle Fortbildung von Aus-

tausch-Kaufleuten zu allererst in Frage. Es lohnt sich jetzt schon, mit einem diesbezüglichen Programm hervortreten, doch müßte es reichhaltig und erstklassig sein bei hervorragender Besetzung mit Lehrkräften. Auch die gesamte Kaufmannschaft sollte aufgefordert werden, das System der Austausch-Kaufleute zu fördern, während Handelskammern und wirtschaftliche Verbände für die nötige Propaganda sorgen müßten.

Unsere Freunde in der Türkei, Bulgarien und Neutralien werden diesen Gedanken zweifellos mit Freuden begrüßen und ihm um so eher zustimmen, weil er von Deutschland ausgeht.

Umlernen und Umdenken.

Von Berthold Oskar Müller, Leipzig.

Unter der Einwirkung all des Großen und Gewaltigen, das wir im August 1914 erlebten, wurde das Wort vom „Umlernen“ geprägt. Aber wie so manche Forderung und Mahnung vorher und nachher, ist auch dieses Wort sehr bald zu einem inhaltlosen Schlagwort geworden und dann allmählich in Vergessenheit geraten. Heißt das nun, daß wir nicht umlernen brauchten, daß tatsächlich unsere Art, die Fragen des Gemeinschaftslebens zu beurteilen, richtig gewesen wäre und den Kriegserfahrungen stand gehalten hätte? — Gewiß nicht! — Es beweist nur, daß wieder einmal ein Kompromiß an die Stelle einer Lösung getreten ist. Und doch hat es schon vor dem Kriege nicht an Versuchen gefehlt, eine Lösung zu finden: Welch andern Zweck hätten denn die Bestrebungen, die wir unter dem Sammelbegriff „staatsbürgerliche Erziehung“ zusammenzufassen pflegen, als den, Verständnis für die Zusammenhänge des Gemeinschaftslebens zu wecken?

Eine andere Frage ist es jedoch, ob das der staatsbürgerlichen Erziehung gelungen ist oder überhaupt gelingen konnte. Da mag nun daran erinnert werden, daß ähnliche Bestrebungen sich zu allen Zeiten und bei allen Völkern geltend machten, sobald Verfallserscheinungen zutage traten, ohne daß es gelungen wäre, den Verfall aufzuhalten. Die Propheten des Alten Testaments und ihr Schicksal und ebenso die großen Redner des Altertums legen Zeugnis davon ab, um nur allgemein bekannte Beispiele anzuführen. Und — um von unserer Zeit zu sprechen — mag die Frage aufgeworfen werden, ob die gegenseitige Verhetzung ganzer Berufsstände, jetzt mitten im Weltkriege, wo wir stärker als je zuvor aufeinander angewiesen sind, möglich gewesen wäre, wenn das nötige Verständnis für die harten Notwendigkeiten des Gemeinschaftslebens vorhanden gewesen wäre. Möglich ist allerdings, daß die Wirkung der staatsbürgerlichen Erziehung noch nicht voll zur Geltung kommen konnte, weil erst vor verhältnismäßig kurzer Zeit damit begonnen wurde. Diese Frage können wir einstweilen offen lassen. Das braucht

uns indessen nicht daran zu hindern, zu untersuchen, ob die staatsbürgerliche Erziehung nicht fruchtbarer gestaltet werden kann.

Im Grunde genommen gibt es nun für die staatsbürgerliche Erziehung nur zwei Möglichkeiten: Entweder durch Vermittlung von Wissen das Urteil mittelbar zu beeinflussen oder unmittelbar auf die Urteilsbildung einzuwirken. — Die erste Möglichkeit scheint auf den ersten Blick am meisten Erfolg zu versprechen. Wir können immer und immer wieder feststellen, daß das Verständnis für die Zusammenhänge in dem Maße wächst, wie bestimmte Tatsachen, die sich der oberflächlichen Betrachtung entziehen, bekannt und erkannt werden. Aber dieser Form der staatsbürgerlichen Erziehung sind sehr enge Grenzen gezogen. Die Summe der Tatsachen, deren Kenntnis nötig ist, ist so groß, und die Eindrücke, die auf den Einzelmenschen einströmen, sind so mannigfaltig, daß das Gedächtnis sie einfach nicht aufnehmen kann. Und das Übel, das wir bekämpfen wollen, wird vermehrt statt verringert, denn nichts steht der Vermittlung von Erkenntnissen so sehr im Wege wie das Schlagwort. Schlagworte entstehen aber überall da, wo das Begriffsvermögen der Menschen aufhört. Sollen wir demgegenüber in der staatsbürgerlichen Erziehung zur Enzyklopädie in der einen oder andern Form zurückkehren? — Ich glaube, das verbietet sich von selbst.

Wir werden also immer mehr auf die zweite Möglichkeit der staatsbürgerlichen Erziehung verwiesen. Das bedeutet aber nichts anderes, als die Fragen des Gemeinschaftslebens als psychische Probleme aufzufassen. Die erste Beobachtung, die wir dann machen, ist die, daß letzten Endes das Schlagwort nur deshalb zur Herrschaft gelangen konnte, weil wir dem sogenannten „gesunden Menschenverstand“ im öffentlichen Leben ein zu breites Feld eingeräumt hatten. In geradezu klassischer Weise setzt sich Wundt mit dem „gesunden Menschenverstand“ auseinander. Er sagt, daß man dem Instinkt des gesunden Menschenverstandes im allgemeinen vertrauen könne, wenn es sich um die Frage handle, was unter den gewohnheitsmäßig im Leben vorkommenden Bedingungen geschehen darf oder nicht. Aber der sogenannte „gesunde Menschenverstand“ ist ein schlechter und in der Regel irrender Richter, sobald er sich vor außergewöhnliche Aufgaben gestellt sieht. Und gerade sie sind im sittlichen Leben nicht weniger als im öffentlichen Leben wie auch auf intellektuellem Gebiet schließlich die wichtigeren. Wundt erinnert im Anschluß daran an den von Bacon empfohlenen Grundsatz, daß man sich, ehe man eine Untersuchung beginne, vor allen Dingen der mitgebrachten Vorurteile entledigen müsse.

Niemand steht nun stärker unter dem Banne mitgebrachter Vorurteile als der moderne Mensch, wenn er als Staatsbürger auftritt. So oft ist ihm eingeredet worden, daß es für die Beurteilung der Fragen des Gemeinschaftslebens nur einen Maßstab gäbe, nämlich sein subjektives Urteil, daß er es

schließlich glauben mußte. Hier haben wir die Quelle eines großen, wenn nicht des größten Teiles des innerpolitischen Streites zu suchen. Niemand wird es einfallen, Stoffe mit dem Hohlmaß und Flüssigkeiten mit dem Längenmaß zu messen. Aber wie wenige zögern auch nur, die Vorgänge im Gemeinschaftsleben an ihrem eigenen kleinen Erleben zu messen! Dabei ist ohne Frage, wenn es sich um die Gewinnung zuverlässiger Maßstäbe handelt, der Unterschied zwischen beiden ganz erheblich größer, als der zwischen Stoffen und Flüssigkeiten, für die doch immerhin unter gewissen Voraussetzungen ein gemeinsamer Maßstab gefunden werden könnte. — Die bisher so arg vernachlässigte Frage nach den Entscheidungsmitteln wird also zur Grundfrage aller Erörterungen im öffentlichen Leben erhoben werden müssen. Was nützen denn auch all die Auseinandersetzungen in Tageszeitungen, Zeitschriften, Reden und Versammlungen, wenn immer und immer wieder nur mit Worten um Worte gestritten wird, und Taten und Tatsächliches unbeachtet bleiben.

Die staatsbürgerliche Erziehung wird also dabei einzusetzen haben, daß sie den sogenannten gesunden Menschenverstand auf sein natürliches Maß zurückzubringen sucht. Theoretisch betrachtet entpuppt sich der Glaube an den gesunden Menschenverstand als ein Erbstück des französischen Rationalismus: „Der Mensch als Träger des göttlichen Funkens der Vernunft“. Praktisch wird er genährt durch das Umschmeicheln der Massen, wie es von Führern politischer Parteien und einem Teil der Presse beliebt wird.

Wie im Mittelalter die Menschen unter dem Banne der aus arg getrüben Quellen fließenden Doktrinen des Aristoteles standen, so stehen wir heute noch sehr stark unter dem Banne der aus noch trübere Quellen stammenden Vorstellungen des französischen Rationalismus. Die Theorie hat sich schon längst und sehr nachdrücklich vom Rationalismus entfernt, warum nicht die Praxis? — Dabei werden selbst aus ausgesprochen demokratischen Kreisen Stimmen laut, die sich gegen die bisher übliche Art der Beurteilung innerpolitischer Fragen wenden. Es sei nur, abgesehen von Engels noch längst nicht nach Gebühr gewürdigter Stellungnahme gegen den „sogenannten gesunden Menschenverstand“ (vgl. „Die Entwicklung des Sozialismus von der Utopie zur Wissenschaft“) an Michels „Zur Soziologie des Parteiwesens in der modernen Demokratie“ und an Steffens „Irrwege sozialer Erkenntnis“ erinnert. Vor allen Dingen kann aber Le Bons „Psychologie der Massen“ berufen sein, Licht über das Problem zu verbreiten.

Der Überschätzung des subjektiven Urteils läuft gleich die Behandlung der sozialen Probleme als statischer Probleme: „Das Ganze als Summe seiner Teile“. Kein Geringerer als Goethe wendet sich gegen diese Betrachtungsweise, und zwar in den bekannten Worten des „Faust“:

„Wer will was Lebendiges erkennen und beschreiben,
Sucht erst den Geist herauszutreiben.
Dann hat er die Teile in seiner Hand,
Fehlt, leider, nur das geistige Band.“

Wenn wir trotz Goethe immer noch die Fragen des Gemeinschaftslebens vorwiegend als statische Probleme behandeln, so ist das dem starken Einfluß, den die klassische Nationalökonomie auf unser Denken gewonnen hat, zuzuschreiben. Es sei hier nur an das Kapitel vom Arbeitslohn in Adam Smiths „Inquiry into the nature and the causes of the wealth of nations“ erinnert. Auf der Grundlage der darin entwickelten Anschauungen erhebt sich die Klassenkampftheorie des wissenschaftlichen Sozialismus. Aber auch die sozial-ethische und die sozialpolitische Schule der Nationalökonomie und ihre verschiedenen Ausstrahlungen sind sehr stark durchsetzt mit den von Adam Smith in dem erwähnten Kapitel vorgetragenen Grundgedanken.

Inzwischen hat uns die Macht der Tatsachen gelehrt, daß die Auffassung, als ob ein grundsätzlicher Gegensatz zwischen den verschiedenen Klassen der Bevölkerung bestände, auf einem Denkfehler beruht. Am deutlichsten tritt das bei dem vermeintlichen Gegensatz zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmern oder, um in der Sprache des politischen und wirtschaftlichen Radikalismus zu reden, beim „Gegensatz zwischen Kapital und Arbeit“ zutage. Nirgends konnten die Arbeitermassen auf die Dauer einen Vorteil auf Kosten des „Kapitalprofites“ erreichen. Und umgekehrt, nirgends ist auf die Dauer eine Steigerung der Lebenshaltung der breiten Masse der Bevölkerung möglich gewesen, wo die wirtschaftlichen Unternehmungen sich nicht entfalten konnten. Und der Weltkrieg vollends hat uns sehr nachdrücklich gezeigt, daß, ungeachtet aller etwa zwischen einzelnen Personen und Personengruppen auftauchenden Interessengegensätze, im Gemeinschaftsleben eines Volkes doch immer das Verbindende, Gemeinsame auch gleichzeitig das Entscheidende ist: Die Ideen von Boisguillebert und Bastiat von der „Harmonie der Interessen“ gewinnen neuen Inhalt!

Freilich, in ihrer alten Fassung können uns diese Ideen wenig nützen. Es kommt überhaupt weniger darauf an, die eine Lehre durch die andere zu ersetzen, als darauf, die Unzulänglichkeit der statischen Betrachtungsweise, deren Wert für wissenschaftliche Untersuchungen durchaus nicht bestritten wird, für die volkstümliche Behandlung sozialer Probleme nachzuweisen und ihr die dynamische Auffassung entgegenzusetzen. Das heißt aber nichts mehr und nichts weniger als das politische Denken umzugestalten. Dabei können wir an Goethe anknüpfen. Wie er die Unzulänglichkeit der statischen Behandlung sozialer Probleme oder, wie wir es deutlicher ausdrücken möchten, des „zergliedernden Denkens“ mit wenigen Worten in seiner meisterhaften Art darstellt, so hat er auch den wohl gelungenen Versuch gemacht, ein Problem dynamisch zu behandeln, nämlich in seiner „Farbenlehre“.

Noch weiter greift Hegels Dialektik. Das kommt so recht klar zur Geltung, wenn wir die Grundgedanken seiner Philosophie dem herkömmlichen Denken entgegenstellen: Erscheinen dem herkömmlichen Denken die Dinge streng voneinander geschieden, stehen Subjekt und Objekt sich fremd gegenüber und heißt es, daß kein Ding möglich ist, das einen Widerspruch enthält, so tritt bei Hegel unmittelbar das Verbindende, Gemeinsame an die erste Stelle: Alles, was besteht, kann nur bestehen in engster Verbindung mit dem Unendlichen, Ewigen, von dem es die räumlich und zeitlich bedingte Ausdrucksform ist. — Sieht das herkömmliche Denken alles im Erstarrungszustand, so erscheint im Lichte der Dialektik alles Bestehende als im Fluß befindlich. Alle Erscheinungen sind nur Formen des Werdens. Subjekt und Objekt — unlösbar verbunden durch den Bewegungsprozeß, der durch sie hindurchgeht — werden zu den beiden Seiten ein und desselben Dinges und der Widerspruch zum Schöpfer alles Lebens erhoben.

Auf die Fragen des Gemeinschaftslebens angewandt, bedeutet das, der Dialektik ist es möglich, die Dinge so zu sehen, wie sie sind und die vermeintlichen Gegensätze, mit denen das herkömmliche Denken nicht fertig wird, aufzuheben. Nicht mehr stehen Arbeitgeber und Arbeitnehmer sich als fremde Gewalten feindlich gegenüber und nicht mehr braucht man sich abzumühen, die künstlich konstruierten Gegensätze durch wohlgemeinte Gefühlsergüsse auszugleichen. Die Bahn für den Gemeinschaftsgedanken ist frei, und der Gedanke der Wirtschaftsgemeinschaft erstrahlt im hellsten Lichte.

Die Frage, weshalb die besondere Form des Denkens, die uns aus Goethes „Farbenlehre“ und aus Hegels „Philosophie der Geschichte“ entgegenleuchtet und die wir im Gegensatz zum zergliedernden Denken als „organisches“ Denken bezeichnen können, unserer Zeit fast verloren gegangen war, können wir auf sich beruhen lassen. Und ebenso würde es zu weit führen, wenn man nachweisen wollte, woher es kam, daß die von Marx und Engels auf die dürre Heide des Materialismus geleitete Dialektik nahe daran war, in einem Parteiprogramm ein unrühmliches Ende zu finden. Für uns handelt es sich vielmehr um die Frage, ob die staatsbürgerliche Erziehung nicht noch fruchtbarer gestaltet werden kann als bisher. Diese Frage läßt sich unbedingt bejahen, wenn wir uns entschließen, die von Goethe und Hegel angewandte Methode (wohlgemerkt nur als Methode!) auf die Fragen des Gemeinschaftslebens anzuwenden. Man kann dabei, bei der staatsbürgerlichen Erziehung, von den alltäglichsten Dingen ausgehen. An einem Apfel z. B. läßt sich ohne weiteres nachweisen, daß das Ganze mehr ist, als nur die Summe seiner Teile, wenn man den Apfel zerschneidet und die Summe der Teile mit dem Ganzen vergleicht.

Zusammenfassend läßt sich sagen, Aufgabe der staatsbürgerlichen Erziehung ist es, nicht nur Kenntnisse zu vermitteln, sondern ebenso das politische

Denken unmittelbar zu beeinflussen. Dem starren „Entweder-oder“ des herkömmlichen Denkens und dem unzulänglichen „Einerseits-andererseits“ müssen wir entschlossen das „Sowohl-als auch“ an die Seite stellen. Erst dann wird es uns gelingen, den lähmenden Pessimismus, die Frucht unzulänglichen staatsbürgerlichen Verständnisses, zu überwinden, und erst dann wird sich dem Staatsbürger die ganze Fülle der Daseinsmöglichkeiten für sich und die Gemeinschaft, von der er ein Teil ist, erschließen. — Umlernen und umdenken, das sei die Losung der staatsbürgerlichen Erziehung!

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Beitrag zur Kontokorrentrechnung.

Von J. Oberbach, Cöln.

In seinem Artikel „Kontokorrentstudie“, veröffentlicht in Heft 9, Jahrgang VII dieser Zeitschrift, zeigt Professor Lambert, wie er das Posten-Kontokorrent selbst in den schwierigen Fällen der Kontodrehung bei doppeltem und dazu noch wechselndem Zinsfuß ohne Abschlußblatt ausrechnen kann. Seine sinnreiche Methode besteht in der Hauptsache darin, daß er die sogenannten „Drehposten“ in zwei Teile zerlegt: den ersten Teil, der die bisherigen Posten von Soll und Haben auf Null bringt; den zweiten Teil, mit dem der Posten auf die andere Seite geht.

Bei der Besichtigung der Einrichtungen einer Sparkasse ist mir nun ein Zinskontokorrent aufgestoßen, das nach dem gleichen Grundsatz verfährt und für die Zinsberechnung jeden Drehposten in obige zwei Teile zerlegt. Allerdings rechnet die betreffende Kasse nicht kaufmännisch mit Zinszahlen, sondern, wie die Sparkassen meist, mit ausgerechneten Zinsbeträgen. Die Einrichtung stammt natürlich aus dem ziemlich jungen Kontokorrentgeschäft der Sparkassen, da im Scheck- sowie im Depositenverkehr der Sparkassen eine Kontodrehung nicht vorkommt, ist aber dort allgemein bekannt und hat sich bewährt.

In den von mir daraufhin durchgesehenen Büchern über das Zinskontokorrent habe ich etwas Ähnliches nicht gefunden, deshalb sei im Nachstehenden ein fingiertes Kontokorrent nach der gekennzeichneten Rechnungsweise genau in der Anordnung des Vorbildes wiedergegeben.

Zugrunde liegen folgende Bedingungen:

Zinsfuß für Vorschüsse der Sparkasse: $\frac{1}{2}$ % über dem jeweiligen Reichsbanksatz, für Guthaben des Kunden höchstens 3 %, sonst stets 1 %, unter dem Reichsbanksatz. Vergütung der Unkosten, keine Provision.

Die Eigentümlichkeiten der Zinsberechnung in bezug auf die Tage und die technischen Einzelheiten des Rechnens mit Rechenknechten setze ich hier als bekannt voraus.

Beim ersten Blick wird der Leser geneigt sein, das abgedruckte Konto für ein Saldokontokorrent zu halten. Das ist aber ein Irrtum; denn die Zinsen sind nicht vom jeweiligen Saldo, sondern von jedem einzelnen Posten gerechnet, demnach haben wir es mit einem „Posten-Kontokorrent“ zu tun. Allerdings sind die Posten nicht in der gewöhnlichen Kontoform angeordnet, sondern staffelförmig verrechnet.

Wie sind nun die „Drehposten“ behandelt?

Der erste ist der Sollposten von M 1200.—. Von ihm bringen M 903.48 das Konto auf Null, was äußerlich

Konto.

Datum	Nr. des Schecks		Überwiesen von oder an	Zu od. ab	Vorschuß			Zu od. ab	Guthaben			Be- lastete Unkost. M Pf.
	weiß	rot			Kapital	Zinsen			Kapital	Zinsen		
						%	Tage M Pf.			%	Tage M Pf.	
1916												
1. 1.			Selbst (Einlage)					zu	1000.—	3 360 30.—	—	—
8. 1.			Sommer Josef						814.27	„ 352 23.87	—	10
									<u>1814.27</u>			
13. 1.	146. 401		Wints Adolf					ab	910.79	„ 348 26.39		
									903.48			
									<u>903.48</u>			
10. 2.		257. 251	Peters 1200.— M	zu	296.52	5 1/2	321 14.49	ab	903.48	„ 321 24.15	—	03
					296.52		14.49				3.33	
25. 2.			Kurth, Hrch.	ab	250.96	„	305 11.64				—	
							2.85					
15. 3.			Selbst 2600.— M	ab	45.56	„	285 1.95	zu	2554.44	„ 285 60.65		
					45.56		—		2554.44		63.98	
28. 3.			Anker, Peter		—		— 90	zu	6750.—	„ 272 152.99	—	10
									<u>9304.44</u>		216.97	
1. 4.		257. 252	Sparkasse Köln 10000 M	zu	695.56	„	270 28.56	ab	9304.44	„ 270 209.34		
					695.56		29.55		—		7.63	
30. 4.			Selbst 2500.— M	ab	695.56	„	240 25.47	zu	1804.44	„ 240 36.08		
					—		4.08		1804.44		43.71	
30. 5.			Unkel, Anton					zu	876.55	„ 210 15.32		
									<u>2680.99</u>		59.03	
1. 7.			Zinsenabg. 1. 7. bis 31. 12. 16					ab	—	„ 180 40.20		
									2686.99		18.83	
1. 7.			Zinsen 1. 1. bis 30. 6. 16					zu	18.83		—	
									<u>2699.82</u>		—	
1. 7.			Vorschußzinsen 1. 1. bis 30. 6. 16					ab	4.08			
									2695.74			
1. 7.			Unkosten 1. 1. bis 30. 6. 16					ab	— 23		—	23
									<u>2695.51</u>			
1. 7.	146. 402		Selbst					ab	2695.51			
									—			

Datum		Text	Zu od. ab	Vorschüsse	Tage	Zinszahlen	Zu od. ab	Guthaben	Tage	Zinszahlen
1916										
Dezember	31.	Einlage						1000.—	180	1800
Januar	8.	Einzahlung					zu	814.27	172	+ 1400
								1814.27		3200
	13.	Weißer Scheck					ab	910.79	167	+ 1521
								903.48		1679
Februar	10.	Roter Scheck M 1200.—	zu	296.52	140	416	ab	903.48	140	+ 1264
								—		415
	25.	Einzahlung	ab	250.96	125	+ 314				
				45.56		102				
März	15.	Einzahlung M 2600.—	ab	45.56	105	+ 49	zu	2554.44	105	+ 2682
				—		53				
	28.	Einzahlung					zu	6750.—	92	+ 6210
								9304.44		9307
April	1.	Abhebung M 10000.—	zu	695.56	89	+ 619	ab	9304.44	89	+ 8281
						672		—		1026
	30.	Einzahlung M 2500.—	ab	695.56	60	+ 418	zu	1804.44	60	+ 1082
				—		254				
Mai	30.	Einzahlung					zu	876.55	30	+ 263
Juni	30.	Abschluß						2680.99		2371

Ergebnis: Soll-Zinszahlensaldo: 254, Haben-Zinszahlensaldo: 2371.

durch den Strich unter obiger Zahl kenntlich gemacht worden ist. Der diesen Betrag von M 903.48 überschreitende Teil von M 1200.— bringt das Konto ins Soll, und zwar mit eben diesem Teile von M 296.52.

Die Zinsen sind entsprechend dieser Auffassung des Drehpostens auch in zwei Teilen berechnet und eingetragen: Habenzinsen von M 903.48, und Sollzinsen von M 296.52, beide von je 321 Tagen. Ebenso sind die anderen Drehposten zerlegt, nämlich die Posten von

M 2600.— in: Soll 45.46 + Haben 2554.44;
 „ 10000.— „: Haben 9304.44 + Soll 695.56;
 „ 2500.— „: Soll 695.66 + Haben 1804.44.

Dadurch ist jeder Periode das an Zinsen zugewiesen, was ihr zukommt.

Es ist nicht schwer, aus dem Gesagten für die kaufmännische Darstellung dieses Kontos die Nutzenwendung zu ziehen. Im Vorstehenden sei dieserhalb das obige Kontokorrent zunächst in derselben Form, aber mit Zinszahlen und den hierdurch bedingten Änderungen sowie mit Halbjahrsabschluß wiedergegeben (s. S. 57).

Diese Darstellung führt zum gleichen Ergebnis, wie die Staffel, die im folgenden wiedergegeben werden soll. Die kleine Zinszahlendifferenz im Soll (254 obenstehend, 256 bei der Staffel) ist nicht wesentlicher, sondern zufälliger Natur; sie rührt von der verschiedenartigen Berechnung — hier Posten, dort Saldo — her und würde bei nicht stattfindender Auf- bzw. Abrundung nicht vorkommen.

Der Staffel folge dann dasselbe Konto progressiv in der gewöhnlichen Form unter Benutzung der von Lambert in seinem Artikel gewählten Zeichen zur Kennzeichnung der Perioden (S_1 , H_1). Da ein Zinsfußwechsel im obigen Beispiele nicht angenommen ist, kommen nur zwei Perioden vor, S zu $5\frac{1}{2}\%$, H zu 3% , trotzdem das Konto sich im obigen Falle mehrmals dreht.

Staffel.

1916	Betrag	Tage	Zinszahlen	
			Debet $5\frac{1}{2}\%$	Credit 3%
Dezember	31. 1000.— +	8		80
Januar	8. 814.27 +			
	1814.27 +	5		91
„	13. 910.79 —			
	903.48 +	27		244
Februar	10. 1200.— —			
	296.52 —	15	45	
„	25. 250.96 +			
	45.56 —	20	9	
März	15. 2600.— +			
	2554.44 +	13		332
„	28. 6750.— +			
	9304.44 +	3		279
April	1. 10000.— —			
	695.56 —	29	202	
„	30. 2500.— +			
	1804.44 +	30		541
Mai	30. 876.55 +			
	2680.99 +	30		804
			256	2371

Zinsen.			
$5\frac{1}{2}\%$	aus Z. 256	M 3.91	
3%	„ Z. 2371		M 19.76
	Saldo Haben	15.85	
		M 19.76	M 19.76

Soll						Konto.						Haben					
Eintr. Datum	Text	Verfall	Tage	Zins- zahlen	Periode	Betrag	Eintr. Datum	Text	Verfall	Tage	Zins- zahlen	Periode	Betrag				
						M							Pf.	M	Pf.		
13./1.	Roter Scheck M 1200.— { M 903.48 } { „ 296.52 }	13./1.	167	1521	H ₁	910.79	31./12.		31./12.	180	1800	H ₁	1000.—				
10./2.						8./1.	8./1.		172	1400	H ₁	814.27					
		10./2.	140	{ 1264	H ₁	1200.—	25./2.	Einz. M 2600.— { M 45.56 } { „ 2554.44 }	25./2.	125	314	S ₁	250.96				
				{ 416	S ₁		15./3.										
1./4.	Abhebung M 10000.— { M 9304.44 } { „ 695.56 }	1./4.	89	{ 8281	H ₁	10000.—	28./3.	Einz. M 2500.— { M 695.56 } { „ 1804.44 }	15./3.	105	{ 49	S ₁	2600.—				
					{ 619	S ₁	3.88		28./3.	92	6210	H ₁	6750.—				
30./6.	Zins a/ Z. 254, 5½%			2117			30./4.		30./4.	60	{ 418	S ₁	2500.—				
„	Nummernsaldo					—23	30./5.		30./5.	30	{ 1082	H ₁	876.55				
„	Unkosten					2696.64	30./6.				263	H ₁	19.76				
„	Saldo a/ neue Rechnung							Zins a/ Z. 2371 3%									

Zusammenstellung der Zinszahlen der einzelnen Perioden.

Soll	S_1	Haben	Soll	H_1	Haben	Sollsaldo	254 Z.
416 Z.		314 Z.	1521 Z.		1800 Z.	Habensaldo	2371 Z.
619 Z.		49 Z.	1264 Z.		1400 Z.	Saldo	2117 Z.
		418 Z.	8281 Z.		2682 Z.		
	Saldo	254 Z.	Saldo	2371 Z.	6210 Z.		wie oben.
1035 Z.		1035 Z.			1082 Z.		
					263 Z.		
			13437 Z.		13437 Z.		

Wie der Zinsfußwechsel im Kontokorrente mit Drehposten berücksichtigt wird, soll an dem nachstehenden schematischen Beispiele nach Sparkassenart, jedoch mit Zinszahlen, gezeigt werden.

Eintr. Datum	Vorfall	Vorschüsse	Guthaben	Verfall	Tage	Zinszahlen	
						Soll	Haben
1./1.	Saldovortrag	300.—		31./12.	180	540	
31./1.	Einzahlung	200.—		31./1.	150		300
		100.—					
10./2.	Scheck	400.—		10./2.	140	560	
		500.—					
31./3.	Überweisung von Müller	M 600.—		31./3.	90		450
						1100	750
8./4.	Rimessen		100.—	31./3.	90		90
			500.—	30./4.	60		300
			600.—				
20./4.	Tratte	M 800.—		20./5.	40	240	
						240	390
30./5.	Zinsfußwechsel. Alle bisherigen Posten sind bis zum Abschlußtage, dem 30./6., bereits verzinst zu 5% bzw. 3%; vom 30./5. ab aber soll Verzinsung zu 5½—3½% erfolgen, demnach müssen	200.—		20./5.	40	80	
	a) die sämtlichen bisherigen Posten, kurz dargestellt durch ihren Saldo von M 200.—, zum alten Satze von 5%—3% auf den Tag des Zinsfußwechsels zurückgeführt werden, also Subtraktion = im Haben	200.—		30./5.	30		60
						80	60
	b) die sämtlichen bisherigen Posten, kurz dargestellt im Saldo von M 200.—, zum neuen Satze von 5½—3½% bis zum Abschlußtage weiter verzinst werden, also Addition = im Soll	200.—		30./5.	30	60	
10./6.	Überweisung an Schulz	500.—		10./6.	20	100	
		700.—					
20./6.	Kupons	100.—		20./6.	10		10
		600.—				160	10

Der Zweck der vorstehenden Darstellung war, zu zeigen, daß das Lambertsche Kontokorrent mit Drehposten, das bislang meines Wissens in der Bankpraxis noch nicht verwandt worden ist — auch eine neuere Umfrage bei den Banken hat in dieser Hinsicht nur ein negatives Ergebnis gehabt — sich in etwas anderer Form und mit einfacheren Verhältnissen, aber im Wesen vollständig übereinstimmend, im Betriebe der Sparkassen bewährt hat. Vielleicht lassen sich dadurch die selbst überkonservativen Banken einmal bewegen, den Vorschlag in Erwägung zu ziehen und einen Versuch zu machen, der sicherlich zu einer praktischen Durchbildung der Idee führen wird.

Preislisten-Registrator.

Von S. Heilpern, Berlin.

Für den Wareneinkauf ist eine genaue Übersicht über das von den Lieferanten eingehende Preislisten-Material jeder Art von größter Wichtigkeit. Hierzu bedarf es einer zweckmäßigen Registratur, die u. a. auch auf das Äußere der Kataloge wie Einband und Format Rücksicht nimmt. Schnelle Auffindbarkeit jeder Liste und Raumsparnis sind die hauptsächlichsten Gesichtspunkte für die Einrichtung der Registratur.

Bereits vor Jahren tauchten Bestrebungen auf, die auf eine Vereinheitlichung der Preislisten-Formate abzielten, aber aus praktischen Gründen nicht durchführbar waren. Vielfach besteht der Wunsch, Ordnung in die Preislisten zu bringen, doch werden sie trotzdem als überflüssiger Ballast beiseite gelegt oder geraten aus Mangel an genügender Ordnung in Verlust. Infolge dieser nebensächlichen Behandlung werden bei eintretendem Bedarf immer wieder neue Exemplare der Kataloge von den Lieferanten eingefordert, da die ge-

wünschten Listen nie zu finden sind. Außerdem herrscht häufig über die jeweils gültigen Preise Unkenntnis, falls mehrere Kataloge eines Lieferanten vorliegen die nicht wenigstens mit einem Eingangsdatum versehen sind.

Mit geringem Aufwand an Schreibearbeit und bei sachgemäßer Anordnung der zur Ablage der Kataloge bestimmten Fächer läßt sich dieser unangenehm empfundene Uebelstand leicht beheben.

Weder eine rein alphabetische Reihenfolge nach Lieferanten noch nach Artikeln wäre durchführbar, da die verschiedenen Formate der Preislisten und die Mannigfaltigkeit der darin erwähnten Waren dieser Anordnung hinderlich im Wege ständen. Die verschiedenen Formate der Preislisten mit harten Einbänden und Broschüren erfordern entsprechend große Schrankfächer. Im allgemeinen wird man mit höchstens 7 Formatgrößen zu rechnen haben, indem man die wenig voneinander abweichenden Größen als ein Format behandelt. Jedes der 7 Formate erhält eine Formatnummer, die Preislisten eines jeden Formates in Serien eingeteilte Preislisten-Nummern. Größere Formate werden liegend, kleinere in weichen oder harten Einbänden aufrechtstehend aufbewahrt. Für Broschüren ohne Umschläge und ganz kleine Listen verwendet man Schnellhefter und Oktav-Briefordner, für lose Preisblätter, schriftliche Angebote u. dgl. Briefordner in Quart- bzw. Folioformat.

Die von jeder Größe benötigte Anzahl Fächer hängt von der Menge Kataloge des betreffenden Formates ab. Die für gewöhnlich im Handel befindlichen Vertikal-Registraturen und Bücherschränke sind für den gedachten Zweck wenig brauchbar. Man wird daher bei Neueinrichtung der Preislisten-Registratur einen passenden Schrank oder ein Regal extra anfertigen lassen müssen.

wäre, alle diese Nachträge in den Hauptkatalog der Firma einzuheften. Man sammelt daher die Nachträge von verschiedener Größe in einem Schnellhefter und gibt dem ersten darin eingetragenen Nachtrag eine Seriennummer des Formates 3 unserer Tabelle ohne Rücksicht auf die tatsächliche Größe des Prospektes. Die weiteren Nachträge erhalten die Listennummer des Schnellhefters mit dem Zusatz des Buchstabens N (= Nachtrag) und einer laufenden Nummer, z. B. N 1, N 2, N 3 usw. Das Gleiche gilt auch für schriftliche Angebote einer Firma, sowie Rabattlisten u. dgl., die ebenso gesammelt und wie eine Preisliste des betreffenden Formates nebst Nachträgen behandelt werden.

Einzelne lose Prospekte werden, soweit sie von Interesse sind, in Briefordnern alphabetisch nach Lieferanten geordnet und mit Preislisten-Nummern der Formate 4 bzw. 6 versehen. Häufig genügt es aber, die Namen der Lieferanten kurzerhand in das Bezugsquellenverzeichnis aufzunehmen (Abbildung 4).

Karte zum Bezugsquellen-Register.

Artikel		
.....		
Datum	Lieferant	Adresse

Abbildung 4. Größe 200 × 130 mm.

In einem alphabetischen Register, aus Karten (Abbildung 3) bestehend, findet man alle Preislisten, Nachträge und Offerten eines jeden Lieferanten beisammen. Karte 3 gibt nicht nur über das vorhandene Listennaterial eines Lieferanten, sondern auch über die jeweils gültigen Rabatte, Teuerungszuschläge und Sonderangebote nicht listenmäßiger Artikel Aufschluß. Wir verbinden somit die Preislisten-Registrierung mit einer gedrängten Übersicht über alle Einkaufs-Preisangaben. Ferner werden alle Preisvereinbarungen mit solchen Lieferanten, von denen Preislisten nicht vorliegen, auf Karte 3 vermerkt.

Warenangebote gehören allgemein in die Preislisten-Registrierung, doch ist eine derartige Handhabung nicht überall zweckmäßig. Wird z. B. einer Firma, die als Generalunternehmerin größere Projekte, wie Bauten oder Maschinenanlagen ausführt, von einem Zulieferanten ein Spezialangebot auf irgendwelche Einrichtungsgegenstände gemacht, so gehört dasselbe in das Aktenstück, welches den Schriftwechsel mit den Unterlieferanten für das betreffende Projekt enthält. Trotzdem kann man aber solche auf ein Projekt bezügliche Angebote durch eine entsprechende Eintragung auf Karte 3 des Lieferanten für andere Gelegenheiten vormerken.

Ungültig gewordene Listen werden auf Karte 2 und 3 sauber durchgestrichen. Die auf Karte 3 vorgesehenen Spalten reichen aus, um neben der Listennummer der eigenen Registrierkarte auch die Kennzeichnung der Liste durch den Lieferanten aufnehmen zu können.

Wohl in jedem Unternehmen wird ein Interesse dafür vorliegen, einen kompletten Satz der eigenen Kata-

loge dauernd beisammen zu haben; die hier geschilderte Organisation gestattet es ohne weiteres, auch die eigenen Listen in derselben Weise wie die fremden der Registrierkarte einzuverleiben.

Preislisten- und Lieferanten-Verzeichnis auf Karte 2 und 3 werden durch ein Bezugsquellen-Register auf Karte 4 ergänzt, das in alphabetischer Reihenfolge der Warengattungen alle Lieferanten für die verschiedenen Artikel nachweist; dieses Verzeichnis sollte u. a. auch diejenigen Firmen enthalten, mit denen man bisher noch nicht in Geschäftsverbindung gestanden hat, auf welche man aber bei späterem Bedarf zurückzukommen beabsichtigt.

Ein solches Bezugsquellen-Verzeichnis ist ein sehr erwünschtes Nachschlagewerk, das ohne großen Zeitaufwand auf Grund einlaufender Empfehlungsbriefe und persönlich überreicher Geschäftskarten ergänzt werden kann. Der besondere Wert eines solchen durch die eigene Betriebserfahrung laufend ergänzten Bezugsquellen-Verzeichnisses liegt darin, daß man die günstigsten und jeweils maßgebenden Lieferanten sofort auffinden kann, die man nur zu häufig auch in den besten Adreßbüchern der Welt vermißt.

Als Zentralstelle für die Preislisten-Registrierung gilt die Einkaufs-Abteilung, deren Abteilungsvermerk die Kataloge tragen müssen, um zu verhindern, daß diese Listen für den dauernden Handgebrauch in anderen Abteilungen des Betriebes zurückbehalten werden. Im allgemeinen erhält man von bestimmten Lieferanten mehrere Exemplare ihrer Listen für den ständigen Gebrauch im technischen Bureau, Lager, in der Offerten- und Kalkulations-Abteilung. Diese Listen versieht man dann am besten mit der Listennummer und dem entsprechenden Abteilungsvermerk.

Das Lieferanten-Verzeichnis auf Karte 3 weist uns den Weg zum Ausbau eines Verzeichnisses der Einkaufspreise. Im Fabrikationsbetriebe findet die Einkaufspreis-Organisation in der Einkaufskartothek ihren Abschluß. Im Handelsbetriebe dagegen bildet die Verkaufskartothek die systematische Fortsetzung der ersteren, die ebenso wie diese alle Preisschwankungen registriert. Näheres über Einkaufs- und Verkaufs-Preislisten findet sich in Heft 7, Oktober 1916 dieser Zeitschrift, Seiten 170/171.

Als eine Verbesserung der damals veröffentlichten Einkaufskarte wäre zu empfehlen, die Spalte „Transportspesen %“ durch „Bruttopreis“ zu ersetzen. Dies würde bei Verfolgung der Preisänderungen das häufige Nachschlagen in den Preislisten der Lieferanten ersparen.

Wie kann man die Leistungsfähigkeit der Güterwagen erhöhen?

Von Eugen Löwinger, Charlottenburg

Der chronische Güterwagenmangel ist nicht nur während des Krieges ein die Allgemeinheit interessierendes Thema gewesen bzw. geblieben, sondern hat bekanntlich auch vor dem Kriege zu weitgehenden Untersuchungen geführt. Der Wagenmangel ist aber nicht allein aus der geringen Anzahl der verfügbaren Wagen zu erklären. Es sprechen noch aller Art anderer Faktoren gewichtiger Natur mit. Sollte es gelingen, die Hemmnisse auszuschalten oder zu vermindern, die der größeren Zirkulationsfähigkeit der Güterwagen im Wege stehen, so würde man damit die Möglichkeit hervorbringen, ein größeres Nutzergewinn zu erzielen als bisher.

Für die Beladung und Entladung der Güterwagen muß den Parteien eine gewisse Zeit zubilligt werden. Diese Arbeiten werden bisher im großen und ganzen nicht durch maschinelle Einrichtungen vorgenommen, sondern durch Menschen, die die Güter in die Wagen hineinbrachten, sie dort verstaute, wie auch bei Ankunft des Wagens diesen entluden. Man ist deshalb schon des längeren auf den Gedanken gekommen, Selbstentladevorrichtungen an den Güterwagen anzubringen. Es würde sich so, zumindest bei der Entladung, ein

erfordert. Die Rechenmaschine addiert und subtrahiert fortlaufend wagt, gibt also die schließlich auszu zahlende Endsumme an. Zu gleicher Zeit addiert sie auch in jeder Längsspalte senkrecht. Als Schlußprobe muß also schließlich die Quersumme der Summen in Spalte 3 bis 6 — der Quersumme der Summen in Spalte 8 bis 12 gleich sein der Gesamtsumme in Spalte 13.

Die Anfertigung einer solchen Lohnaufstellung geht außerordentlich rasch, da jede menschliche Rechenfähigkeit wegfällt. Außerdem hat man den nicht zu unterschätzenden Vorzug, daß man die Gesamtbeträge für die senkrechten Spalten selbsttätig miterhält, diese also ohne weiteres in die Buchführung übernehmen kann. Es ist kaum denkbar, die Raschheit und Sicherheit dieses Verfahrens noch zu übertreffen. Die Erledigung kann selbstredend durch Einstellung mehrerer Maschinen nach Belieben beschleunigt werden.

Sobald der erste Bogen der Lohnaufstellung beschrieben ist, kann sogleich einen Schritt weitergegangen werden: Der perforierte Durchschlag wird zur Lohn auszahlmaschine gebracht. Ein Querstreifen nach dem andern wird vom Bogen abgenommen. Der zu zahlende Betrag wird aufgerufen und sofort durch Druck auf die entsprechenden Tasten und Drehen der Kurbel der Maschine entnommen. Er gleitet in die bereitgehaltene, aus Ölpapier hergestellte Düte, in welche der Lohn abrechnung enthaltende Querstreifen beigelegt wird. Letzterer in der Weise, daß der Name des Arbeiters von außen zu sehen ist. Jede Reklamation, dahingehend, daß der auf dem Streifen stehende Endbetrag nicht richtig gezahlt worden sei, ist ausgeschlossen. Denn jeder auszuzahlende Betrag erscheint sichtbar im Schauloch der Zahlmaschine und wird außerdem noch auf einen Kontrollstreifen niedergedruckt. Der Kontroll streifen muß mit den Endsummen der Lohnaufstellung vollkommen übereinstimmen. Da der Kontrollstreifen unter Verschuß gehalten werden kann, ist die Kontrolle denkbar vollkommen.

Die Lohnaufstellung erfolgt naturgemäß nach Betriebsabteilungen, und so erfolgt auch die Auszahlung betriebsweise. Eine Kassette nimmt die Lohndüten je eines Betriebes auf, wird geschlossen und dem Betriebsleiter zur Verteilung überbracht. Damit ist das ebenso einfache wie sichere Verfahren beendet.

Es ist freilich nicht zu übersehen, daß in einer Zeit der Darlehenskassenscheine mit der Lohnauszahlmaschine nicht viel anzufangen ist. Aber selbst wenn man zunächst auf dieses maschinelle Hilfsmittel verzichten muß, so bietet im übrigen die geschilderte Methode noch so viele Vorzüge, daß sie ernster Berücksichtigung wert ist. Die einmaligen, ziemlich hohen Anschaffungskosten der Schreib-Rechenmaschine machen sich sehr bald bezahlt.

Kleingeldmangel bei Lohnzahlungen.

Von O. Thuerkauf, Bitterfeld.

Die immer mehr überhandnehmende Knappheit des Kleingeldes hat die Leitungen vieler Werke veranlaßt, den Arbeitern nur den vollen Marktbetrag des Lohnes auszuzahlen. Verschiedentlich wird der Rest durch Gutscheine beglichen, die dann wieder in Beträgen zu 2, 3 und 5 M eingelöst werden. Oder es werden die Reste mehrerer Lohelperioden erst etwa am Ende eines Monats voll ausbezahlt.

Seit einiger Zeit pflege ich die Lohnzahlungen wie folgt zu handhaben:

Die Buchung der Lohnlisten findet wie bisher statt. Der Lohn wird nur in vollen Marktbeträgen ausgezahlt und der Rest dann auf den neuen Lohnbeuteln nach den letzten Lohnlisten in weniger arbeitsreichen Tagen vorgetragen. Sind die Lohnbeutel alphabetisch oder nach anderen Gesichtspunkten geordnet, so lassen sich die Beutel schnell, ohne großen Zeitaufwand erledigen, da ja Name und Zeitraum dann schon vorgeschrieben sind. Um nun den innebehaltenen Restbetrag der gezahlten Löhne im laufenden Kassenbestand führen zu können, eröffnet man ein Konto „Pfennigrestkonto der Lohn-

zahlungen“ oder ähnliches) im Kontokorrent, das die Differenzen der Gesamtguthaben der Arbeiter aus den einzelnen Lohnzahlungen aufnimmt.

Bei größeren Werken könnten allerdings die Arbeiter dem Werk den Vorwurf einer Zinsersparnis machen. Diesem Einwand kann man aber dadurch begegnen, daß man das Guthaben stets zur Verfügung hält, um Ansprüche jederzeit befriedigen zu können. Eventuellen Nörgeleien vorzubeugen, wäre es angebracht, jedem einzelnen bei seinem Antritt einen Vorschuß von einer Mark zu gewähren, der beim Austritt wieder gekürzt würde. In kleiner Notiz, bei Aushandigung der Arbeitsbedingungen, ließe sich der Empfang des Vorschusses mit bestätigen.

Der Vorschuß selbst könnte über besonderes Konto geführt werden, damit man sofort durch einfachen Ausgleich die Höhe der gezahlten Vorschübbeträge feststellen kann. Der Einfachheit halber wird man ihn jedoch mit über „Pfennigrestkonto“ buchen.

Die wenigen Buchungen im Monat würden auch kleinere Werke der größeren Mühe der Beschaffung des Kleingeldes entheben.

Rundschau.

Banken.

Neugruppierungen im Bankgewerbe. Da die Struktur der neuerdings veröffentlichten Bankabschlüsse von denen der vorangegangenen sich nicht sehr wesentlich unterscheidet, wird die Aufmerksamkeit um so mehr von den in die Zukunft weisenden Transaktionen gefesselt. Wirtschaftspolitisch in der gleichen Linie wie die von der Deutschen Bank vollzogene Doppelfusion mit dem Schlesischen Bankverein und der Norddeutschen Creditanstalt liegt die Annäherung der Danziger Privatbank an die Berliner Handelsgesellschaft. Anlässlich der Bekanntgabe des Dividendenvorschlages der Danziger Privatbank ist mitgeteilt worden, daß die Bank in nähere Beziehungen zur Berliner Handelsgesellschaft getreten ist, und daß der Geschäftsinhaber der Handelsgesellschaft, Carl Fürstenberg, in den Aufsichtsrat der Danziger Bank eintreten wird. Vom Standpunkt der Danziger Privatbank ist diese neue Fühlungnahme als eine direkte Folge des Vordringens der Deutschen Bank mit eigenen Filialen nach den östlichen Provinzen zu betrachten. Die Danziger Bank stand bisher in einer wenn auch nicht sehr engen Fühlung mit der Deutschen Bank. Die Fortsetzung dieser Beziehungen mußte auf Schwierigkeiten stoßen, zumal die Deutsche Bank im Arbeitsgebiet der Danziger Privatbank als direkte Konkurrentin auftritt. So ist der Wunsch der Anlehnung an eine andere Berliner Großbank ohne weiteres begreiflich. Interessanter ist es, daß die Berliner Handelsgesellschaft sich zu dieser engeren Fühlungnahme mit einer Provinzbank entschlossen hat. Wenn auch über die Form der Verbindung näheres bisher nicht bekannt geworden ist, so geht doch aus der Tatsache, daß Carl Fürstenberg in den Aufsichtsrat der Danziger Privatbank eintritt, hervor, daß dieses Institut in Zukunft durchaus als zu der Gruppe der Berliner Handelsgesellschaft gehörig zu betrachten sein wird. Die Berliner Handelsgesellschaft hat bisher im Gegensatz zu den meisten anderen Berliner Großbanken diese Form der Verbindung mit Provinzbanken nicht gepflegt. Unter den 43 Aufsichtsratsmandaten, die Herr Fürstenberg nunmehr bekleidet, ist das neu erworbene Mandat der einzigen Posten in der Verwaltung einer Provinzbank. Es scheint also, daß die Berliner Handelsgesellschaft mit dieser Fühlungnahme zum Geschäft in den östlichen Provinzen einen Teil ihrer Sonderstellung unter den Berliner Großbanken aufzugeben im Begriffe ist. Während die Fusion in der Deutschen Bank-Gruppe und die neue Verbindung der Handelsgesellschaft der künftigen intensiveren Arbeit auf dem inneren Markte zu dienen berufen sind, betrifft eine andere Neugruppierung die künftige Hilfsarbeit der Banken für den Weltmarkt. Die Österreichische Creditanstalt in Wien und die Ungarische Allgemeine Credit Bank in Budapest trafen mit der Diskonto-Gesellschaft und der Norddeutschen Bank Abmachungen über eine engere Verbindung auf dem Gebiete des überseeischen Bankgeschäftes.

In die Überseebanken des Konzerns der Diskonto-Gesellschaft, nämlich in die Brasilianische Bank für Deutschland und die Bank für Chile und Deutschland werden je ein Vertreter der Wiener und der Budapest Bank als Aufsichtsratsmitglied eintreten. Für die Österreich-Ungarischen Banken bedeutet diese Verbindung den ersten Schritt auf das Gebiet der überseeischen, im besonderen der südamerikanischen Bankenarbeit. Bisher beschränkten sich die Auslandsinteressen der Wiener Bankwelt im wesentlichen auf die Londoner Niederlassungen der Länder-Bank und der Anglobank und auf die Beteiligung an Bankinstituten der Balkanstaaten, Italiens und der Banque Internationale in Brüssel.

Verschmelzung belgischer Banken. Auf den 15. März wurde eine außerordentliche Hauptversammlung der „Banque Liégeoise“ in Lüttich einberufen, um über Erhöhung des Aktienkapitals durch Ausgabe von 16000 Vorzugsaktien zu je 500 Fr. — um 8000000 Fr. auf 23000000 Fr. — Beschluß zu fassen, und zwar im Zusammenhang mit der Übernahme von Anteilen der „Banque d'Escompte“ in Brüssel. Von den neuen Aktien werden zum Austausch von Anteilen der Banque d'Escompte 5400 Stück verwandt. Weitere 600 Stück sollen anderweitig begeben und die restlichen 10000 Stück an die Banque de Bruxelles übermittelt werden. Diese hat vor einiger Zeit die Banque Internationale de Bruxelles übernommen, so daß das ganze Geschäft eine Erweiterung des Interessenkreises der Banque de Bruxelles darstellt.

Bank von Frankreich. Die Höchstgrenze des Notenumlaufs der Bank von Frankreich soll von 18 auf 20 Milliarden Franks erhöht werden. Bei Beginn des Krieges stellte sich die Höchstgrenze auf 6,8 Milliarden Franks, zuletzt wurde sie im März 1916 von 15 auf 18 Milliarden Franks erhöht.

Geldmarkt.

A.-G. und G. m. b. H. im Februar 1917. Im Februar wurden von A.-G. neu gegründet 6 mit einem Kapital von 6,267 Mill. M, gegen 5 im Vorjahr, mit einem Kapital von 2,350 Mill. M. Bei Gesellschaften m. b. H. zählte man 153 Neugründungen mit 25722 Mill. M, gegen 101 im Vorjahr mit 7886 Mill. M, mithin zusammen Neugründungen mit 31989000 M, gegen 10236000 M i. V. Auf Kapitalserhöhungen entfielen insgesamt 24720000 M, gegen 7402000 M i. V., von denen auf 16 A.-G. 19475000 M kamen, gegen 5160000 M bei 5 A.-G. i. V., während 39 G. m. b. H. 5245000 M benötigten gegen 32 mit 2242000 M i. V. Mithin betrug der Gesamtanspruch im Februar 1917 an 58709000 M, gegen 17638000 M im Februar des Vorjahres.

Gründungen und Kapitalserhöhungen in Deutschland. Im verflossenen Jahre sind in Deutschland neu zur Eintragung gekommen (in Mill. M; in Klammern die Ziffern von 1915):

	A.-G.	G. m. b. H.	Zusammen	
I. Vierteljahr	20,0	25,6	45,6	(48,5)
II. „	23,8	30,0	53,8	(44,9)
III. „	26,1	63,9	90,0	(41,9)
IV. „	46,6	81,3	127,9	(50,9)
Ganzes Jahr	116,5	200,8	317,3	(186,2)

Die Gesamtziffer der zur Eintragung gelangten Kapitalserhöhungen hat sich ungefähr auf der Höhe des Jahres 1915 gehalten. In die Handelsregister sind nach der gleichen Quelle eingetragen worden (in Mill. M; in Klammern die Ziffern von 1915):

	A.-G.	G. m. b. H.	Zusammen	
I. Vierteljahr	21,9	9,2	31,1	(91,7)
II. „	58,9	15,3	74,2	(19,3)
III. „	72,3	13,3	85,6	(49,5)
IV. „	95,2	13,4	108,6	(122,2)
Ganzes Jahr	248,3	51,2	299,5	(282,7)

Demzufolge hat das Wirtschaftsleben Deutschlands im abgelaufenen Jahre eine weitaus größere Förderung erfahren als im Jahre 1915 und stellt sich das Kapital der im Jahre 1916 gegründeten obenerwähnten Gesellschaften um mehr als ein Drittel größer als jenes der im Jahre 1915 gegründeten gleichen Gesellschaften. Der Hauptvorteil hiervon entfällt auf die Betriebe der Kriegsindustrie, an welche mit der Dauer des Krieges vermehrte Ansprüche gestellt werden. Mit Rücksicht hierauf sowie auf das glänzende Ergebnis der

Kriegsanleihezeichnungen scheint auch die deutsche Staatsverwaltung etwas von ihrer bisher im Interesse vorerwähnter Anleihe beobachteten ablehnenden Haltung gegenüber Festlegung von Kapitalen in neuen Unternehmungen oder gegenüber Kapitalvermehrung bisheriger Unternehmungen abgesehen zu haben.

Kosten bei Kapitalserhöhungen. Als in den letzten Jahren die Disconto-Gesellschaft ihr Kapital von 225 auf 300 Mill. M brachte, erwuchsen ihr daraus nicht weniger als 6181000 M Kosten, und zwar Reichsstempel für die Erhöhung 5943375 M Schlußnotenstempel 39622 M; Druckkosten der neuen Anteile 15000 M, Einführungskosten an der Börse 45000 M, Prospekt — Insertionskosten 60000 M, Notariatskosten 50000 M, Gerichtskosten für die Eintragung 28000 M. Die wenigen Wochen vorher beschlossene Erhöhung der Disconto-Gesellschaft von 200 auf 225 Mill. M kostet insgesamt 1755730 M. Die Deutschen Waffen- und Munitionsfabriken, die 1914 ihr Kapital von 15 auf 30 Mill. M erhöhten, bezahlten dafür 741250 M, und die Hirsch-Kupfer- und Messingwerke, die Ende des vorigen Jahres von 5 auf 15 Mill. M erhöhten, bezifferten den Kostenbetrag auf 267950 M. Riesensummen, dabei nur die „unmittelbaren“ Kosten umfassend, die jetzt aktuell werden müssen bei der Kapitalserhöhung der Deutschen Bank.

Handel.

Lieferung nach Kriegsbeendigung. Wenn vor Kriegsausbruch ein Lieferungsvertrag abgeschlossen ist, der die Klausel enthält: „Krieg . . . Ausbleiben der Rohware usw.“ entbinden den Verkäufer von der Lieferung, welche alsdann „um die Zeitdauer der Behinderung verschoben wird“, so kann nach Kriegsbeginn einerseits der Verkäufer nicht verlangen, daß der Lieferungsvertrag als erloschen angesehen wird, andererseits aber hat auch der Käufer keinen Anspruch darauf, daß noch während des Krieges festgestellt wird, der Verkäufer sei verpflichtet, nach Beendigung des Krieges seinen Verpflichtungen nachzukommen. Es kann immer nur von der Möglichkeit einer völligen Veränderung aller wirtschaftlichen Verhältnisse nach dem Kriege gesprochen werden, und es läßt sich zurzeit noch nicht übersehen, wie sich dann die Versorgung Deutschlands mit Kolonialprodukten, wie sich die Handelsschifffahrt gestalten wird, und welchen Umfang der von mehreren Feinden für die Zeit nach dem Kriege androhte Wirtschaftskrieg annehmen wird. In diesem Sinne hat das Hanseatische Oberlandesgericht zu Hamburg in einem Rechtsstreit zweier Firmen unterm 30. November 1916 entschieden, bei dem es sich um Lieferung von aus Palmkernen hergestellten Palmkuchen handelte.

Industrie.

Die Konzentration der Fabrikbetriebe in Ungarn. Die ungarische Regierung beschäftigt sich seit einiger Zeit mit der Frage, ob eine Konzentration der Fabrikbetriebe durchführbar wäre. Es sollen die nicht vollbeschäftigten Fabrikbetriebe zu einem einzigen vereinigt werden, damit auf diese Weise Menschenkraft und Material, vor allem Kohle, erspart werden. Die wichtigsten Interessenvertretungen des Landes wurden aufgefordert, hierzu Stellung zu nehmen. Der Landesverband der ungarischen Textilindustriellen lehnte jedoch diesen Vorschlag ab, da die Textilindustrie über genügend Rohstoffe und Arbeit verfüge, auch wenig Kohle verbrauche.

Amerikanische Hochöfen. Bis zu Anfang November 1916 standen in den Vereinigten Staaten 326 Koks- und Anthrazit-Hochöfen unter Feuer. Die tägliche Leistungsmöglichkeit dieser Öfen belief sich auf 108622 t, gegenüber von 106578 t im Oktober. Die ungefähre Produktion bis zum 31. Oktober betrug 32549894 t gegenüber von 23431936 t im Jahre 1915, 20015384 t für 1914, 26507371 t für 1913 und 23969899 t für 1912.

Messen.

Die Lyoner Messe, 18.—31. März 1917. Die Messe in Lyon wurde, nachdem sie um 14 Tage verschoben worden war, am 18. März eröffnet, machte aber an diesem Tage einen noch durchaus unfertigen Eindruck. Die Beteiligung war infolge der großen Propaganda im In- und Ausland gegenüber der vorjährigen ungefähr um das Doppelte gestiegen. Neben einheimischen Firmen waren auch Ausländer vertreten, darunter Schweizer, Italiener, Engländer, Holländer, Spanier,

Amerikaner und vereinzelt Portugiesen, Russen, Schweden, Belgier, Mexikaner, Japaner und Chinesen. Im ganzen hatten sich nach der amtlichen Liste 2700 Aussteller beteiligt. Gut vertreten waren Bauartikel, Textil- und Metallwaren, Lederarbeiten und Galanteriewaren, Automobile, von denen man verschiedene Modelle sah. Spiel- und Papierwaren, Nahrungsmittel und keramische Artikel waren ebenfalls recht gut ausgestellt. In landwirtschaftlichen Maschinen hatte sich Amerika beteiligt, Buchbinderei, Photographie und Sport waren besser besetzt als im Vorjahre. Viele bedeutende französische Fabriken waren nicht vertreten, wohl weil sie Lyon den alleinigen Ruf einer Messestadt nicht gönnen, wollen doch auch Paris und Bordeaux noch ihre eigenen Messen abhalten. Immerhin ließ die diesjährige Messe Fortschritte gegen das Vorjahr erkennen.

Aus den Versuchen des Auslandes, unsere Leipziger Messe nachzuahmen, geht deutlich hervor, welche große Bedeutung man diesem deutschen Unternehmen beimißt. Die Lyoner Messe wird der Leipziger aber keinen dauernden Wettbewerb bereiten, sie wird höchstwahrscheinlich an der Eifersucht der anderen französischen Städte scheitern.

(Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie.)

Anschluß Polens an Deutschland durch eine Breslauer Warenmesse. Um die alten Beziehungen Polens zum deutschen Reiche, die durch die Russenherrschaft verloren gegangen sind, wieder aufleben zu lassen, wird in Breslau die Errichtung einer ständigen Messe geplant, die zweimal im Jahre stattfinden soll. Um der Leipziger Messe aber keine Konkurrenz zu machen, sollen hauptsächlich Waren vertreten sein, die in Leipzig nicht in Betracht kommen, so daß der Ton in Breslau vornehmlich auf die Bekleidungs-, Nahrungsmittelindustrie, auf das landwirtschaftliche Gewerbe und auf Haus- und Wohnungseinrichtungen gelegt werden soll.

Eine Handelsmesse in Glasgow. Die städtischen Behörden der Stadt Glasgow veranstalten daselbst eine Messe, die zugleich mit jener des Board of Trade in London stattfinden wird, und an der gewisse, auf der Londoner Messe nicht vertretene Gewerbebezüge beteiligt sein werden. Die Glasgower Messe, die unter dem Schutz und mit Unterstützung des Board of Trade abgehalten wird, umfaßt Textilwaren, fertige Kleidung, Fußzeug, präparierte Nahrungsmittel und Konserven, sowie chemische Erzeugnisse für den Hausgebrauch.

Erste niederländische Messe in Utrecht, 26. Februar bis 10. März 1917. Über diese Messe erfährt die „Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie“, daß auf ihr in den beiden behördlich abgegrenzten Ausstellungsplätzen in Vredenburg und Janskerhof lediglich holländische Firmen ausgestellt hatten. Fremdländische Firmen waren nicht zugelassen und hatten außerhalb dieser beiden Plätze keine Sonderausstellung veranstaltet. Nach der amtlichen Liste waren 686 holländische Firmen beteiligt. Sehr gut waren Porzellan, Steingut, feuerfeste Steine, sowie Öle, Fette, Lacke, Farben und auch Tabak, Zigarren und Zigaretten vertreten, dagegen nur äußerst spärlich Konfektion, Schuhe, Lederarbeiten und Galanteriewaren, sowie Automobile und Fahrräder. In geringem Umfange hatte auch die Maschinenindustrie ausgestellt, von der drei große Firmen sich mit der Auslegung von Bildern der von ihnen hergestellten Maschinen begnügten. Landwirtschaftliche Maschinen waren gar nicht vertreten, abgesehen von zwei Firmen, die Milchzentrifugen vorführten. Die Messe erweckte den Eindruck, daß sich die ausgestellten gewerblichen Erzeugnisse mindestens ebenso gut, jedenfalls aber billiger in Deutschland als in dem kohlenarmen Holland herstellen ließen.

Der Besuch der Messe seitens der Holländer war ein sehr guter. Fremde waren verhältnismäßig wenig eingetroffen und darunter traten deutsche Käufer fast ganz zurück, was nach dem Vorstehenden erklärlich ist. Der Aufbau der Messe war übersichtlich und sauber. Besonders wohluntund berührte die Abwesenheit jeglicher Marktschreierei, denn alle Firmenschilder hatten die gleiche Größe und einheitliche Beschriftung.

Sollten genügende Käufe abgeschlossen sein, worüber noch nähere Angaben abzuwarten sind, so wird die Veranstaltung jedenfalls wiederholt werden und sich wahrscheinlich in Holland einbürgern, für das Ausland wird sie dagegen kaum irgendwelche Bedeutung erlangen.

Patente.

Verbesserungen beim Patentverfahren. Nach einer Bundesratsverordnung sind Vereinfachungen bei der Patentprüfung eingeführt worden. Die bisherige Spaltung des erstinstanzlichen Verfahrens in die dem Vorprüfer obliegende Vorprüfung und die der Abteilung zufallende Aufgaben hört auf, und es geht die Prüfung der Anmeldungen und die Erteilung der Patente sowie die Eintragung der Warenzeichen auf einen Einzelprüfer über, der das gesamte Verfahren in der Hand hat, auch über Ein- und Widersprüche entscheidet. Die Beschwerdeabteilung soll in Zukunft nur noch aus drei Mitgliedern bestehen, von denen bei Zurückweisungen des Patentes zwei Techniker sein müssen. Zur Sicherung der Rechte des Anmelders sind weitere Bestimmungen vorgesehen.

Rohstoffherzeugung.

Die Kaffee-Ernte 1917/18 verspricht nach Dourings statistischen Zusammenstellungen einen reichern Ertrag, als er seit vielen Jahren zu verzeichnen war, wobei die brasilianischen Ergebnisse, vor allem die von Santos, dessen Mehrertrag gegen den vorjährigen auf 3 1/2 Mill. Sack veranschlagt wird, den Ausschlag geben. Auch die Ernte von Rio wird auf 1 Mill. Sack höher geschätzt. Dagegen fallen die schätzungsmäßig erwarteten Erhöhungen der mittelamerikanischen und ostindischen Ernteerträge wenig ins Gewicht. Im ganzen wird auf eine um rund 5 Mill. Sack höhere Ernte gerechnet, und zwar lautet die Schätzung auf 22,38 Mill. Sack gegen einen — gleichfalls nur schätzungsweise angesetzten — Ertrag von 17,40 Mill. Sack für 1916/17. Man muß bis 1906/07 zurückgehen, um einer Ernte von ähnlicher Ergiebigkeit zu begegnen. Nachstehend die Ziffern für die verschiedenen Produktionsgebiete:

Millionen Sack à 60 kg	Rio	Santos	Brasilien insgesamt ¹⁾	Mittelamerika usw.	Ostindien	Welt-Ernte ²⁾
1911/12	2,49	9,97	13,04	3,61	0,81	17,61
1912/13	2,90	8,59	12,14	3,54	0,66	16,45
1913/14	2,96	10,86	14,49	4,17	0,77	19,54
1914/15	3,35	9,50	13,46	3,73	1,06	18,39
1915/16	3,25	11,74	15,95	3,34	1,00 ³⁾	20,38 ³⁾
1916/17 ³⁾	2,50	9,50	12,83	3,35	1,10	17,40
1917/18 ³⁾	3,50	13,00	17,35	3,58	1,32	22,38

Saatenzustand in Mazedonien. Der Getreideanbau zeigt einen vielversprechenden Zustand. Es wurden in diesem Jahre um 22% mehr Ackerland als wie im Vorjahre bebaut, wobei am meisten Weizen Berücksichtigung fand. Der Samen für die Maiskulturen ist bereits sichergestellt.

Syndikate und Verbände.

Zur Gründung des Verbandes des deutschen Rohseiden-Handels. Die Gründung des Verbandes des deutschen Rohseiden-Handels mit dem Sitz in Berlin wurde am 26. Febr. vollzogen. Wie der „K. V.“ weiter berichtet wird, umfaßt dieser Verband eine Reihe von Organisationen, die sich in einzelnen wichtigen Gebieten für den Rohseiden-Handel in Deutschland bildeten. Als Mitglieder können eingetragene Firmen aufgenommen werden, die sich mit dem Handel von Rohseide, Kunstseide und Chappe für eigene oder fremde Rechnung befassen.

Der Vorstand setzt sich zusammen aus den Herren Franz Holstein (Krefeld) als Vorsitzenden, Eugen Offermann in Firma Hugo Offermann (Barmen) als stellvertretenden Vorsitzenden, ferner den Herren H. Hablitzschler in Firma I. B. Limburger jun. (Leipzig), Stadtverordneten Max Salomon in Firma Isidor Salomon (Berlin) und Thiele (Chemnitz). Die Geschäfte werden durch Dr. Kurt Degen gewahrt. Die Geschäftsstelle befindet sich Berlin W, Schöneberger Ufer 40.

Gründung eines Verbandes der deutschen Spielwareindustrie. Gelegentlich der Leipziger Frühjahrsmesse wurde die kon-

¹⁾ Mit Einrechnung der anderen brasilianischen Produktionsgebiete.

²⁾ Einschließlich der übrigen Produktionsgebiete.

³⁾ Schätzung.

stituierende Versammlung des Verbandes der deutschen Spielwarenindustrie abgehalten, der sich schon seit langer Zeit in Vorbereitung befand und zurzeit ca. 100 Mitglieder zählt.

Die Zwecke und Ziele dieses Verbandes sind die Vertretung der allgemeinen Interessen der Spielwarenindustrie innerhalb der übrigen Industriezweige und im Rahmen der allgemeinen deutschen Industrieinteressen, vornehmlich auch die Herbeiführung eines Zusammenschlusses der deutschen Spielwarenfabrikation, für welche bisher eine Organisation überhaupt noch nicht bestand. Besonderes Augenmerk wird der Verband der Vertretung der Spielwarenindustrie bei der künftigen Neuorientierung der deutschen Handelspolitik, den zu erwartenden Handelsvertragsverhandlungen und der Überführung der Industrie in die Friedenswirtschaft zuwenden, da auch für diese für die deutsche Spielwarenindustrie so wichtige Aufgabe bisher eine die ganze deutsche Spielwarenindustrie in allen ihren Zweigen zusammenfassende Organisation nicht vorhanden ist.

Der Sitz der neuen Vereinigung wird nach Berlin gelegt werden. Der Vorsitzende ist Herr Simon Rabus in Firma Margarete Steiff, G. m. b. H., Giegen/Brenz.

Auflösung des Kohlenkontors. Man rechnet mit der Auflösung des Kohlenkontors in Mülheim-Ruhr, da Hugo Stinnes die vorgeschriebene Frist zur Vollziehung des neuen Gesellschaftsvertrages des Kohlenkontors verstreichen ließ. Das Rheinisch-Westfälische Kohlsyndikat soll die Absicht haben, die Gründung einer neuen Gesellschaft vorzuschlagen, die unter dem Namen „Rheinische Kohlenhandels- und Reederei-Gesellschaft Karl Weyhenmeyer & Co.“ in Mülheim errichtet werden soll.

Verkehr.

Verkehr nach Bulgarien und der Türkei. Wie den Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin amtlich mitgeteilt worden ist, können Stückgüter nach Bulgarien und der Türkei erst nach Einrichtung regelmäßiger verkehrender Osmanzüge zur Beförderung bis Cosel-Hafen angenommen werden. Bis dahin müssen Stückgüter entweder durch einen Speditur als Sammelgut nach Cosel-Hafen an die Vermittlungsstelle für Orienttransporte oder als Stückgut an die Adresse eines Spediturs in Cosel-Hafen zu gewöhnlichen Stückgutfrachtsätzen aufgegeben werden. Für letztere Sendungen ist dann nachträglich die Erstattung des Frachtunterschiedes zwischen den Stückgutsätzen des gewöhnlichen Tarifs und des Transittarifs im Rückvergütungswege zu beantragen. Näheres ist im Verkehrsbureau der Korporation der Kaufmannschaft von Berlin C 2, Börse, Neue Friedrichstraße 53/56, zu erfahren.

Bulgarien. Die Besprechungen der bulgarischen Regierung mit den einzelnen Finanzgruppen bezüglich der Gründung eines bulgarischen Lloyd stehen vor dem baldigen Abschluß. Es konnte zwischen bulgarischer Finanz und Regierung eine völlige Einigung erzielt werden. Das Schiffsahrtsprogramm ist in Ausarbeitung. Wie wir privaten Mitteilungen entnehmen, soll es in enger Zusammenarbeit mit der Ungarischen Fluß- und Seeschiffahrtsgesellschaft in Sofia sowie dem bayrischen Lloyd stehen. Die Regierung wird alle erdenklichen Maßnahmen treffen zur Erhöhung der Leistungsfähigkeit der bulgarischen Häfen. So wurde beschlossen, im Budget Mittel für den Bau eines Winterhafens in Lom-palanka bereitzustellen. 1918 soll mit dem Bau begonnen werden.

Einschränkung des überseeischen Briefverkehrs. Die Postbeförderung aus Deutschland nach überseeischen Ländern, die infolge fortgesetzter Beschlagnahme überseeischer Postladungen durch die feindlichen Seebehörden und infolge der von der feindlichen Zensur bereiteten Hemmungen schon bisher mit Schwierigkeiten verknüpft war, hat sich durch die neuerdings eingetretenen Maßnahmen der kriegführenden Mächte und die hierdurch hervorgerufene große Einschränkung des überseeischen Schiffsverkehrs noch weiter verschlechtert. Das Publikum wird daher gut tun, diesen Umstand bei der Abwicklung seines überseeischen Postverkehrs zu berücksichtigen, den Schriftwechsel auf das notwendigste Maß zu beschränken und insbesondere von der Absendung wichtiger, für Absender und Empfänger wertvoller Schriftstücke usw. vorläufig abzusehen.

Die Betriebsergebnisse der norwegischen Handelsflotte. Die Frachten der norwegischen Handelsflotte, die im Jahre 1914 einen Rothertrag von 211 Mill. Kronen erreichten, haben nach sachverständiger Berechnung im Jahre 1915 etwa 600 Mill. Kronen und im Jahre 1916 etwa eine Milliarde Kronen eingebracht.

Die neuen englischen Höchstfrachten. Die Firma Costa & Co. in Swansea hat mit Norges Handels- og Sjøfartside folgende Angaben über die neuen Höchstfrachtsätze gemacht:

Vom Mittelmeer:					
	sh.	d.		sh.	d.
Algier	72	9	Bagnoli	89	3
Bougie	76	6	Bizerta	76	6
Bona	76	6	Cagliari	99	0
Cannes	95	3	Carloforte	105	0
Catania	93	9	Cette	90	0
Civita Vecchia	91	6	Genua	89	3
Livorno	89	3	Licata	97	6
Marseille	87	9	Mentone	99	0
Messina	93	9	Monaco	99	0
Neapel	86	3	Nizza	89	3
Oran	72	9	Palermo	93	6
Philippeville	76	6	Port Ferraro	86	3
Port Vendres	99	0	Porto Vecchio	93	3
Porto Empedocle	108	9	Reggio	97	6
Salerno	97	6	Santa Liberata	97	6
Sfax	87	9	Tunis	87	9
Trapani	101	3	Savona	89	3
Spezia	89	3	Toulon	95	3
Syracus	101	3			

Nach Nordwestfrankreich:

Rouen	29	5	Boulogne	30	7
Dünkirchen	33	0	Granville, Hon-		
Calais	31	9 1/3	fleur, Trouville	27	7
Treport, Cher-			Caen	27	7
bourg, Fecamp	28	3	Rochefort, St. Na-		
St. Brieux	28	9 1/2	zaire, Nantes		
Brest	26	5	usw.	34	9 1/2
Bordeaux	40	9 1/3	St. Servan, St. Malo	25	2
Havre	27	0	Bayonne	43	2
Dieppe	28	2			

Verschiedenes.

Bedingungen für die Bewerbung um einen von Kommerzienrat Berve, Breslau, dem Verwaltungsausschuß der Fachkurse für Wirtschaft und Verwaltung zur Verfügung gestellten Preis.

1. Gefordert wird eine gemeinverständliche wissenschaftliche Abhandlung, die nicht mehr als etwa sechs Druckbogen umfassen soll, über das Thema „Wahres und Falsches an der zurzeit häufig gebrauchten Redewendung: Das Geld bleibt im Lande“. 2. Die Bewerber um den Preis haben ihre Arbeiten in Schreibmaschinenschrift bis spätestens 1. Januar 1918 an den Vorsitzenden des Verwaltungsausschusses der Fachkurse für Wirtschaft und Verwaltung (Dekan der rechts- und staatswissenschaftlichen Fakultät) in Breslau zu senden. Die Arbeit ist mit einem Kennworte zu versehen; der Name des Verfassers ist in einem verschlossenen Briefumschlage, der das gleiche Kennwort trägt, anzugeben. 3. Zugelassen zum Wettbewerbe sind alle Angehörigen des Deutschen Reiches und Österreich-Ungarns. 4. Der Preis beträgt nom. 1000 Mark in 5% Reichsanleihe, er wird nach Drucklegung der preisgekrönten Arbeit ausgezahlt. 5. Das Preisrichteramt übernimmt der Verwaltungsausschuß der Fachkurse für Wirtschaft und Verwaltung (die ordentlichen Professoren der rechts- und staatswissenschaftlichen Fakultät). 6. Arbeiten, die nicht für preiswürdig erkannt werden, können bis 1. April 1918 zurückgefordert werden.

Vorsicht gegenüber ausländischen Bezugsofferten. Der Handelsvertragsverein, der schon wiederholentlich auf die mit der Anknüpfung neuer Geschäftsverbindungen mit ausländischen Firmen verbundene Gefahr jetzt während des Kriegszustandes aufmerksam gemacht hat, teilt uns einen neuen Fall dieser Art mit: Eine Firma in Palermo versucht gegenwärtig mit deutschen Firmen Verbindung zu bekommen, indem sie sich darauf beruft, daß ihr Inhaber österreichischer

Staatsangehöriger sei und für die Zeit nach dem Kriege weitere Vertretungen guter deutscher Firmen in bewährten Erzeugnissen sowie auch Neuerungen der deutschen Industrie für Italien suche. Daß der Firmeninhaber Österreicher sei, ist, wie der Handelsvertragsverein festgestellt hat, richtig, ebenso aber auch, daß er ausgesprochen deutschfeindlich ist und im übrigen auch seine geschäftliche Tätigkeit nicht als ganz vertrauenswürdig erscheint.

Es wird deutschen Firmen, welche gegenwärtig aus dem neutralen oder gar feindlichen Ausland von unbekannten Firmen Zuschriften erhalten, oder von denen namentlich Sendungen von Warenmustern, Preislisten usw. erbeten werden, dringend angeraten, sich über die Bezugsfirmen gut zu informieren bzw. vor Einlassung in Geschäftsverbindungen mit ihnen sich mit dem Handelsvertragsverein in Beziehung zu setzen.

Wie die Amerikaner Papier sparen. Die Eisenbahndirektion von Rock Island in Amerika hat eine beträchtliche Papierersparnis erzielt durch Einführung von Briefumschlägen, die bis zu zwölfmal Verwendung finden können. Die Adressseite ist in zwölf Rechtecke für Namen, Wohnort, Marke und Stempel eingeteilt. Sobald der Umschlag seinen Zweck für eine Adresse erfüllt hat, wird diese ausgestrichen und das nächste Rechteck ausgefüllt. So kann der Umschlag immer wieder eine neue Reise antreten. Während der letztvergangenen zwei Jahre betrug die hierdurch erzielte Ersparnis dreieinhalb Millionen Briefumschläge, was einem Werte von fast 10000 Mark gleichkommt, wobei noch zu erwähnen ist, daß Briefumschläge dieser Art bisher nur im inneren Eisenbahndienst Verwendung finden.

Währung.

Valutaregelung in Polen. Durch zwei Verordnungen des Generalgouverneurs von Polen wird eine einschneidende Valutaregelung durchgeführt. Danach wird die polnische Mark eingeführt und weiter bestimmt, daß von nun an alle Verpflichtungen in dieser Valuta erstattet werden können. Die polnischen Markstücke sollen von der polnischen Darlehnskasse ausgegeben werden, besitzen aber die volle Bürgschaft der deutschen Regierung. Die Ausgabe soll in sechs Wochen beginnen. Inzwischen dürfen die Zahlungen in deutscher Markwährung erfolgen, wobei der Kurs im Verhältnis zum russischen Rubel wie 1 zu 2,16 festgesetzt wurde.

Hochschulen.

Eine Denkschrift über die Förderung der Auslandsstudien ist dem Preussischen Abgeordnetenhaus vom Kultusministerium vorgelegt worden. Nach einem geschichtlichen Rückblick auf die Entwicklung und Organisation der Auslandsstudien weist die Denkschrift darauf hin, daß die Frage nun soweit geklärt sei, daß mit dem zur Beratung stehenden Haushaltsplan die ersten Anträge zum Ausbau der Auslandsstudien dem Landtage vorgelegt werden können. Bei den Auslandsstudien handelt es sich um drei getrennte Aufgaben: 1. wissenschaftliche Auslandskunde, 2. praktische Schulung von Beamten oder Privaten, die ins Ausland wollen, 3. Weckung außerpolitischer Interessen und Verständnisses in der Heimat. Die Denkschrift lehnt den Gedanken einer Reichsanstalt wie auch den einer einzigen großen Hochschule für Auslandsstudien ab, da davon immer nur wenige Bevorzugte Nutzen haben könnten. Die Aufgabe müsse vielmehr an allen den Stellen, wo unsere akademische Jugend ihre Bildung erwirbt, einer Lösung entgegengeführt werden. Nicht Zentralisation, sondern Dezentralisierung müsse die Lösung sein. Damit scheide auch eine Mitwirkung des Reiches auf andern als auf ideellem und etwa finanziellem Gebiet von vornherein aus. Eine Dezentralisierung sei auch in dem Sinne geplant, daß an einzelnen Hochschulen bestimmte Gebiete der Auslandskunde mit besonderem Nachdruck gepflegt werden. So sei bei Kiel durch das Institut für Seeverkehr und Weltwirtschaft der Weg nach Übersee gewiesen, in Bonn liege durch die Nähe Frankreichs und Hollands das Studium des romanischen Kulturkreises und des niederländischen nahe, so sei in Königsberg und Breslau die slawische Welt für Lehre wie Forschung von besonderem Interesse. Die Berliner Universität müsse das Gesamtgebiet der Auslandsstudien umfassen. Die Denkschrift schließt mit einer Einzelbegründung

von Anträgen auf Bücherbeschaffung, Lehraufträge und feste Stellen.

Breslauer Fachhochschulkurse für Wirtschaft und Verwaltung. Das Vorlesungsverzeichnis der Fachhochschulkurse für das Sommersemester 1917 ist erschienen und unentgeltlich und portofrei von der Geschäftsstelle (Universität Breslau) zu beziehen. Es gliedert sich in 3 Abteilungen: Fachkurs für Wirtschaft und Verwaltung der Städte, Fachkurs für soziale Versicherung und soziale Fürsorge und Fachkurs für Bankwirtschaft. Die Zulassungsbedingungen für die Kurse sind die gleichen wie diejenigen der Universität, d. h. es ist mindestens Reife für Obersekunda erforderlich. Der Verwaltungsausschuß hat das Recht, Ausnahmen zu bewilligen; er wird davon aber nur dann Gebrauch machen, wenn er auf Grund des schriftlichen Gesuches die Gewißheit erhält, daß es dem Gesuchsteller um eine Ausbildung im Interesse seiner Berufstätigkeit oder zwecks Mitwirkung an öffentlichen und sozialen Aufgaben zu tun ist. Einige der Dozenten werden mit den Hörern eine freie Besprechung des Vortrags abmachen. Am Schlusse des Semesters wird auf Wunsch ein Zeugnis ausgestellt.

Handelshochschulprüfungen an der Universität Frankfurt a. M. Mit Genehmigung des Herrn Unterrichtsministers können von jetzt ab in der kaufmännischen Diplomprüfung an der Universität Frankfurt a. M., die ja zugleich alle Aufgaben einer Handelshochschule übernommen hat, auch Versicherungslehre, sowie Statistik, insbesondere Wirtschaftsstatistik, als Prüfungsfächer gewählt werden; die Versicherungslehre sowohl als Haupt- wie als Nebenfach, die Statistik nur als Nebenfach. Im Zusammenhange hiermit soll die Spezialprüfung für Versicherungsverständige eine wesentliche Umgestaltung erfahren.

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät der Universität Frankfurt a. M. Über die Entwicklung der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät (zugleich Trägerin des Handelshochschul-Studiums an der Universität Frankfurt a. M.) in den letzten vier Semestern, gibt folgende Frequenz-Statistik Aufschluß.

	S.-S. 1915	W.-S. 1915/16	S.-S. 1916	W.-S. 1916/17
1. Immatriculierte Studierende, insgesamt	154	186	240	291
Darunter: Ausländer	18	26	31	35
Frauen	11	16	22	24
Von den Immatriculierten hatten Vorlesungen angemeldet	93	94	123	—
Waren von der Anmeldung von Vorlesungen befreit	61	92	118	—
2. Gasthörer	—	21	25	23
Darunter: Frauen	—	4	6	4

Die immatrikulierten Ausländer waren in der Hauptsache Österreicher und Ungarn (11), Bulgaren (10) und Luxemburger (7).

Handelshochschule Königsberg i. Pr. Für Damen, welche sich dem Beruf einer Handelslehrerin widmen wollen, sind die neuen Zulassungsbestimmungen wichtig, welche der Verwaltungsrat der Handelshochschule als Nachtrag I zur Ordnung für die Prüfung von Handelslehrern am 24. Februar 1917 beschlossen und der Herr Minister für Handel und Gewerbe am 17. März 1917 genehmigt hat. Hinsichtlich der für die Erlangung der Lehrbefähigung als Diplom-Handelslehrerin vorgeschriebenen Vorbildung können drei Gruppen unterschieden werden: 1) Bewerberinnen mit dem Reifezeugnis eines Oberlyzeums, einer Studienanstalt oder einer neunstufigen höheren Schule (Gymnasium, Realgymnasium, Oberrealschule), sowie Bewerberinnen mit der Bescheinigung über die Befähigung zur endgültigen Anstellung im Volksschuldienst oder mit dem Zeugnis der Lehrbefähigung für Lyzeen, höhere Mädchenschulen und Mittelschulen müssen ein Jahr kaufmännische Praxis nachweisen; 2) Bewerberinnen mit dem Schlußzeugnis eines Lyzeums und dem Zeugnis über die bestandene Sprachlehrerinnen-Prüfung im Französischen oder Englischen müssen sich ein Jahr zur Vervollkommenheit in den Sprachkenntnissen

im Ausland aufgehalten haben und zwei Jahre in der kaufmännischen Praxis tätig gewesen sein; während des Krieges kann der Aufenthalt im Auslande durch eine weitere kaufmännische Tätigkeit von entsprechender Dauer ersetzt werden; 3) Bewerberinnen, welche das Schlußzeugnis eines Lyzeums besitzen, bedürfen einer vierjährigen kaufmännischen Praxis, auf welche der zum erfolgreichen Besuch einer vom Minister für Handel und Gewerbe anerkannten höheren Handelsschule verwandte Zeit angerechnet wird. Dem Schlußzeugnis eines Lyzeums gilt gleich das Abgangszeugnis einer zehnklassigen höheren Mädchenschule, das Versetzungszeugnis von der 4. zur 3. Klasse einer Studienanstalt sowie eine Bescheinigung über die Ablegung einer zum Eintritt in die Frauenschulklassen eines Oberlyzeums berechtigenden besonderen Prüfung. Bei Bewerberinnen, welche die Schule spätestens am Schlusse des Schuljahres 1908/09 verlassen haben, genügt das Zeugnis über den erfolgreichen Besuch der obersten Klasse einer vollentwickelten höheren Mädchenschule. — Das Studium dauert fünf Halbjahre. — Ein Jahr der vorgeschriebenen kaufmännischen Praxis darf dem Studium und der Handelslehrerprüfung folgen. — Die Prüfungsordnung nebst Nachtrag und Ausführungsbestimmungen können unentgeltlich von der Geschäftsstelle der Handelshochschule (Altstädtisches Rathaus) bezogen werden.

Handelshochschule Leipzig. Das Vorlesungsverzeichnis für das Sommersemester 1917, das am 26. April begonnen hat, ist erschienen und enthält wieder eine große Reihe von allgemein wissenschaftlichen und kaufmännisch-technischen Vorlesungen und Übungen für Kaufleute und künftige Handelschullehrer. Die Vorlesungen und Übungen werden wie bisher teils in der Universität, teils im Gebäude der Handelshochschule (Ritterstraße 8/10) abgehalten. — Studiendirektor Geh. Hofrat Prof. Dr. Adler ist gern bereit, weitere Auskunft zu erteilen. — Das Vorlesungsverzeichnis ist von der Kanzlei der Handelshochschule für 10 Pf. zu beziehen.

An der **Handelshochschule Mannheim** sind im Sommersemester 1917 eingeschrieben 204 Studierende (200 im vorigen Semester), 301 (338) Hospitanten, darunter 22 Kriegsbeschädigte, 146 (128) Hörer, darunter 40 Besucher einer öffentlichen unentgeltlichen Vorlesung. Neu aufgenommen wurden 24 Studierende, abgegangen sind 20. Die Zahl der ortsanwesenden Studierenden kann wohl als endgültig angesehen werden, dagegen wird die Zahl der Hospitanten und Hörer noch steigen. Unter den Studierenden befinden sich 157 Kriegsteilnehmer und 9 Damen.

Unter den Hospitanten und Hörern befanden sich in den letzten Semestern 289 Frauen, im letzten Friedensjahr nur 85. Auf dem Felde der Ehre gefallen sind seit Kriegsbeginn 26 Angehörige der Hochschule. Als gefangen oder vermißt sind 13 Studierende gemeldet.

Handelshochschule München. Das Vorlesungsverzeichnis der Handelshochschule für das Sommersemester 1917 ist soeben erschienen. Es umfaßt 82 Vorlesungsstunden an der Handelshochschule selbst aus dem Gebiete der kaufmännischen und industriellen Privatwirtschaftslehre, der Volkswirtschaftslehre, der Technologie und Warenkunde, der Rechtslehre, der Geographie und der fremden Sprachen. Dazu treten 64 Vorlesungsstunden an der Universität und an der Technischen Hochschule.

Das Vorlesungsverzeichnis ist hier in den größeren Buchhandlungen oder direkt durch das Sekretariat der Handelshochschule erhältlich.

Feierliche Eröffnung des neuen Gebäudes der k. k. Exportakademie. Am Dienstag, den 10. März um $\frac{1}{2}$ 11 Uhr Vormittag fand die feierliche Eröffnung des neuen Gebäudes der k. k. Exportakademie, Wien 19./I., Exportakademiestraße 1 (Felix Mottlstraße 1c, Hasenauerstraße 2) statt. Aus diesem Anlasse erschien eine sehr schön ausgestattete Gedenkschrift, die ein anschauliches Bild der bisherigen Entwicklung der Anstalt und ihres interessanten Lehrgebietes bringt. Nach einer einleitenden Widmung des Vizepräsidenten Direktor Ferdinand Neureiter, die das Arbeitsgebiet und die Aufgaben skizziert, gab der Direktor Hofrat A. Schmid eine ausführliche Geschichte der Akademie, woran sich die Beschreibung des Gebäudes durch den Erbauer, Architekten

Alfred Keller, schloß. Der zweite Teil der Denkschrift behandelt das Lehrgebiet der Akademie in sechs Einzeldarstellungen. Den Schluß des wertvollen Buches bildet die Darstellung des jetzigen Standes der k. k. Exportakademie, der die Zusammensetzung des Präsidiums und des Kuratoriums, des Lehrkörpers, der Diplompriifungskommission und die Zahl der Hörer zeigt und durch das Verzeichnis der zahlreichen Mitglieder des Vereins k. k. Exportakademie ein erfreuliches Zeugnis für das große Interesse gibt, das Handel, Industrie und Gewerbe an dem Gedeihen der Anstalt nehmen, die im Frieden eine so große Bedeutung für unser wirtschaftliches Leben haben wird.

Bücherbesprechungen.

Krause, Paul, ottomanischer Regierungsrat a. D., Die Türkei. Aus Natur und Geisteswelt. Bd. 469, 136 S. mit 2 Karten. Verlag B. G. Teubner, Leipzig und Berlin, 1916. Geh. M 1.—; geb. M 1.25.

Immer und immer wieder kommen in dem Buche die außerordentlichen Kenntnisse, die sich der Verfasser durch seinen langjährigen Aufenthalt in Vorderasien erworben hat, zur Geltung. Das ändert aber nichts daran, daß die einzelnen Teile sehr verschieden zu bewerten sind. Die Wirtschaft, namentlich Bergbau und Eisenbahnen, ist sehr gut dargestellt, während die Landeskunde ganz unzulänglich ist und Flüchtigkeiten und Unrichtiges besonders in den Zahlenangaben mehrfach aufzuweisen hat. Die Kartenskizze ist ebenfalls sehr einseitig, zwölf Signaturen sollen die verschiedenen Besitzer der Eisenbahnen unterscheiden; da muß natürlich alles andere auf der Karte zurücktreten. Hoffentlich werden die gerügten Mängel in neuen Auflagen beseitigt; ein ausgezeichnetes Buch würde dann dem deutschen Volke geschenkt werden.

Dr. Joh. Riedel.

Was ist Kriegswucher und wie bekämpfen wir ihn? Verlag von B. G. Teubner, Leipzig. gr. 8°. 48 S. M 1.—

Aus der Praxis des Preisprüfungswesens und den Erfahrungen, die ich als Leiter des beim Sächsischen Ministerium des Innern errichteten Kriegswucheramts gesammelt habe, hielt ich in den Bezirksvereinen Dresden und Leipzig des „Vereins Sächsischer Richter und Staatsanwälte“ einen Vortrag über Kriegswucher, den ich, mehrfachen Anregungen nachgebend, durch Drucklegung weiteren Kreisen zugänglich gemacht habe.

Bei Prüfung der Frage, ob Kriegswucher vorliegt, ist von den Gestehtungskosten auszugehen. Es ist nahelegend, daß ich gerade die Frage, wie diese zu ermitteln sind, und welche Gewinne für den Händler und Erzeuger angemessen erscheinen, eingehend behandelt habe. Den Anfang bilden „Richtlinien für Revisionen und Ermittlungen“.

Georg Obst.

Literatur-Übersicht.

März | April 1917.

A. BÜCHER.

Adreßbuch der Adreßblätter. 8°. (76 S.) Leipzig, Schulze & Co. 1917. M 1.—.

Antikes Leben — *Preisigke, Prof. Dr. Frdr.*, Antikes Leben nach den Ägypt. Papyri. (Aus Natur und Geisteswelt. 565. Bdchn.) (127 S. mit 1 Tafel.) Leipzig, B. G. Teubner 1916. Geb. M 1.50.

Arbitrage — *Dröll, K.*, Die Arbitrage und ihre grundlegenden Rechnungsarten. III. Teil. gr. 8° (90 Seiten). Leipzig, B. G. Teubner 1917. 1.50 M.

Bankberuf — *Obst, Prof. Dr. Georg.* Der Bankberuf. Aus dem Inhalt: Stellen im Bankwesen. Aussichten im Bankberuf. Fortbildung der Bankbeamten. gr. 8°. 20 S. Leipzig, Carl Ernst Poeschel. Geh. M —.60.

Bargeldloser Verkehr — *Säglitz, A.*, Der bargeldlose Zahlungsverkehr und seine Vorzüge. 8°. (64 S.) Meerane, Druck und Verlag von E. R. Herzog 1917.

Baukunst — *Matthaei, A.*, Deutsche Baukunst im 19. Jahrhundert. 8°. (102 S.) Leipzig, B. G. Teubner. M 1.50.

- Depotunterschlagungen** — *Luttenberger, Dr. K.*, Schutz gegen Depotunterschlagungen durch Versicherung. Ersatz der Barkaution durch Versicherung d. Angestellten. Lex. 8^o. (93 S.) Berlin, C. A. Schwetschke & Sohn. M 3.50, geb. M 4.50.
- England** — *Solmsen, Dr. G.*, England und wir. Vortrag. gr. 8^o. (42 S.) Bonn, A. Marcus & Weber 1916. M.—60.
- Entscheidungen** — *Sorgel, Dr. Hs. Th.*, Rechtsprechung 1916 zum gesamten Zivil-, Handels- u. Prozeßrecht des Reiches und der Bundesstaaten, enth. die Rechtsprechung und Rechtslehre zu 285 Gesetzen. Unter Mitwirkung von Oberlrg. Dr. Scherling und Landrichter Dr. K. Becker. XVII. Jahrg. 8^o. (XVI u. 1124 S.) Stuttgart und Berlin, Deutsche Verlagsanstalt 1917. Geb. M 11.50.
- Finanzwissenschaft** — *Lots, Dr. W.*, Finanzwissenschaft. II. Lieferung. Lex. 8^o. (320 S.) Aus Handbuch d. Öffentl. Rechts: Einleitungsband, Tübingen, J. C. B. Mohr 1917. M 4.—.
- Friedensfrage** — *Lambert, H.*, Ein neuer Gesichtspunkt zur Friedensfrage. gr. 8^o. (38 S.) Zürich, Art. Inst. O. Füßli 1916. M.—80.
- Gedächtnislehre** — *Müller, A. L.*, Praktische Gedächtnispflege. 8^o. (108 S.) Stuttgart, Francksche Verlagsbuchhandlung. Geh. M 1.60; geb. M 2.25.
- Haushaltszulagen** — *Zeiler, A.*, Gesetzliche Zulagen für jeden Haushalt. 8^o. (VII u. 88 S.) Stuttgart, J. Heß 1917. M 1.20. — Aus d. Inhalt: I. Allg. Begründung. II. Die Familienbeihilfe. III. Die Aufbringung der Mittel. IV. Die Art der Beihilfengewährung u. die Erhebung der Abgabe. V. Die Verwaltungseinrichtung. VI. Nähere Ausführungen. VII. Verwertung der Ergebnisse auf anderen Gebieten.
- Krieg, der, 1914/16.** Werden und Wesen des Weltkrieges, dargestellt in umfassenden Abhandlungen und kleinen Sonderartikeln. Unter Mitwirkung hervorragender Fachmänner herausgegeben von *Dietrich Schäfer*. I. Tl. (VIII, 440 S.) Lex.—8^o Leipzig, Bibliograph. Institut 1917. Geb. M 10.—.
- Kriegsfinanzen** — *Schmidt, Dr. A.*, Kriegsfinanzen. Wir u. die Feinde. 8^o. (31 S.) M.-Gladbach, Volksvereins-Verlag 1917. M.—50.
- Kriegswucher** — *Obst, Prof. Dr. Georg.*, Was ist Kriegswucher u. wie bekämpfen wir ihn? (48 S.) gr. 8^o. Leipzig, B. G. Teubner 1917. M 1.—.
- Lebens- und Bürgerkunde** — *Kloske, P. u. O. Seeling.*, Kleine Lebens- u. Bürgerkunde. II. verm. Aufl. 8^o. (109 S.) Leipzig, Dr. M. Gehlen 1917. M 1.—.
- Nahrungsmittelpreise** — Die Preisbewegung von Nahrungs- u. Futtermitteln u. die Versorgung der Westmächte seit Kriegsbeginn. Erster Abschnitt: England. Kriegswirtschaftliche Berichte aus dem Seminar für Nationalökonomie u. Kolonialpolitik. Hamburg. Erste Folge. III. Teil. Lex. 8^o. (32 S.) Hamburg, Druck und Verlag von Broschek & Co. 1917.
- Nahrungsmittelversorgung** — *Heber, Dr. A.*, Die Versorgung der Westmächte mit Nahrungs- u. Futtermitteln in der Zeit vom 1. Aug. 1916 bis zum Übergang der Herbsterten 1917 in den Verbrauch. III. Abschnitt: Fleisch. Lex. 8^o. (32 S.) Kriegswirtschaftliche Berichte aus dem Seminar für Nationalökonomie u. Kolonialpolitik. Hamburg, Druck und Verlag von Broschek & Co. 1917.
- Nationalökonomie** — *Roscher, W.*, Nationalökonomie des Gewerbefleißes u. Handels. VIII. Aufl. Bearb. von W. Stieda. In 2 Halbbänden. II. Halbband: Nationalökonomik des Handels. Lex. 8^o. (795 S.) Stuttgart, J. G. Cotta'sche Buchhandlung Nachf. 1917. Aus dem Inhalt: I. Kap. Naturlehre d. Handels im allgem. II. Hauptzweige d. Handels. III. Handelsverfassung d. niederen Kulturstrufen. IV. Neuere Handelsgesellschaften. V. Internationaler Handel. VI. Münzwesen. VII. Papiergeld. VIII. Wechsel. IX. Bankwesen. X. Theorie u. Geschichte der Verkehrsmittel im allgem. XI. Politik d. Beförderungsmittel im allgem. XII. Zur Geschichte u. Politik wichtiger einzelner Transportmittel. XIII. Maßwesen. XIV. Andere Anstalten der neueren Handelspolitik.
- Organisation** — Das Recht der Organisationen im neuen Deutschland. I. Koalitionsrecht und Strafrecht. Hrsg. vom Unterausschuß für Arbeitsrecht. 56. Heft. Von Schriften der Gesellschaft für soziale Reform. Jena. G. Fischer 1917. M 1.—.
- Organisation** — *Travers-Borgstroem, A.*, Der Triumph der Organisation u. ihr Siegespreis. Übersetzt v. Dr. Fr. Heinemann. gr. 8^o. (65 S.) Zürich, Art. Inst. Orell Füßli 1916. M 1.—.
- Sachwert und Ertragswert** nebst Baukontierung und Abschreibung von Werken mit Betriedesnetzen also von Bahnen, Elektrizitäts-, Gas- u. Wasserwerken usw. Von C. H. Goeckhe. (XVI u. 224 S.) 8^o. München, R. Oldenbourg 1917. Geb. M 9.—.
- Schiffsverkehr** — *Kaegbein, Dr. Aug.*, Verschiffungen zur Versorgung der Westmächte mit Nahrungs- und Futtermitteln in der Zeit vom 1. Aug. 1916 bis zum Übergang der Herbsterten 1917 in den Verbrauch. I. Abschnitt: Verschiffung von Brotgetreide. Kriegswirtschaftliche Berichte aus dem Seminar für Nationalökonomie u. Kolonialpolitik, Hamburg. I. Folge. II. Teil. Lex. 8^o. (23 S.) Hamburg 1917. Druck von Broschek & Co.
- Tontinen** — *Wyler, Dr. J.*, Die Tontinen in Frankreich. 189. Heft. Die staats- und sozialwissenschaftlichen Forschungen. gr. 8^o. (138 S.) München, Duncker & Humblot 1916. M 4.—.
- Währungspolitik** — *Schmidt, Dr. A.*, Währungspolitik und staatsbürgerliche Erziehung. Lex. 8^o. (28 S.) M.-Gladbach, Volksvereins-Verlag 1917. M.—50.
- Weltpolitik** — *Hashagen, J.*, Umriss der Weltpolitik. I. 1871—1907. II. 1908—1914. 2 Bde. 8^o (je 140 u. 138 S.). Leipzig, B. G. Teubner. Je M 1.25.
- *Hashagen, J.*, Umriss der Weltpolitik. I. 1871—1907. II. 1908—1914. (Aus Natur u. Geisteswelt, 553. Bdchn.) (V, 140 u. III, 138 S.) Leipzig, B. G. Teubner. Geb. je M 1.50.
- Werbeunterricht** — *Weidenmüller, Werbeanwalt.*, Der Werbeunterricht in den Fachschulen. gr. 8^o. (30 S.) Hannover, J. C. König & Co. 1917.
- Zulagen, gesetzliche, für den Haushalt.** Plan u. Begründung einer Beihilfenordnung. Von Staatsanwalt A. Zeiler. (VII, 88 S.) Stuttgart, J. Heß 1917. M 1.20.

B. ZEITSCHRIFTEN.

- Amerikanische Eisenbahnapiere** — *Schultze, Dr. E.*, Die Wiedergewinnung amerikanischer Eisenbahnapiere durch die Vereinigten Staaten u. d. engl. Auslandskapital. Bank-Archiv XVI, 9.
- Aufsichtsrat** — *Eschwege, L.*, Der sogenannte Aufsichtsrat. Bank 1917, 3.
- Ausgleichsverhandlungen** — Der Abschluß der Ausgleichsverhandlungen. Von Dr. G. St. Österr. Volkswirt IX, 22.
- Außenhandel** — *Gothein, G.*, Der deutsche Außenhandel nach dem Kriege. Deutscher Außenhandel XVII, 2.
- Außenhandelsamt** — *Hellauer, Dr.*, Ein „Außenhandelsamt“. Weltwirtschaft VII, 1.
- Bankwesen, franz.** — *Respondek, E.*, Frankreichs Bank- und Finanzwirtschaft im Kriege. (Aug. 1914 bis Aug. 1916.) 2. Ergänzungsheft. Weltwirtschaftl. Archiv. Zeitschrift für allg. u. spezielle Wirtschaftslehre. Hrsg. von Dr. sc. pol. Bernh. Harms. Lex. 8^o. (VIII u. 203 S.) Jena, G. Fischer 1917. Geh. M 4.60. — Aus dem Inhalt: I. Moratorien. II. Notenbank. III. Pariser Börse. IV. Kreditinstitute. V. Staatsfinanzen.
- das schweizerische, in den Jahren 1914 u. 1915. Bearbeitet im statist. Bureau der schweiz. Nationalbank. (Sep.-Abdr.) (S. 527—597.) Lex. 8^o. Bern, Stämpfli & Cie. 1916.
- Berliner Tagung, Die** — Wirtschaftszeitung der Zentralmächte 11/12.
- Besitzsteuer** — *Sintenis, Dr. G.*, Überblick über die Ausführungsbestimmungen des Bundesrats zum Besitz u. zum Kriegssteuergesetz. Bank-Archiv XXI, 7.
- Bilanzen** — *Grull, W.*, Der Wertansatz in Kriegsbilanzen. Eine Rastagsbetrachtung in Feindesland. Technik u. Wirtschaft X, 1.
- Börse** — *Köhler, Fr.*, Die Börse zwischen Krieg u. Frieden. Bank 1917, 1.
- Citywerte** — *Eschwege, L.*, Citywerte. Bank 1917, 2.
- Deutsche Bank** — *Lansburgh, A.*, Zur Kapitalserhöhung der Deutschen Bank. Bank 1917, 3.
- Diskonto-Gesellschaft** in Berlin. Geschäftsbericht für das Jahr 1916.
- Donau-Oder-Tagung, Die**, in Breslau. Wirtschaftszeitung der Zentralmächte II, 4.

- Eisen — *Schäfer, Dr. R.*, Die Einteilung und Benennung des technisch verwerteten Eisens. (Schluß.) Der Weltmarkt IV, 40.
- Eisenbahnen, mitteleurop.-türkische — *Spickerhof, A.*, Mitteleuropäisch-türkische Eisenbahnen für den Kampf gegen England. Sonderabdruck aus „Technik u. Wirtschaft“ X, 1. Lex. 8^o. 16 Seiten.
- Eisenbahnpapiere, amerikanische — *Schultze, Dr. E.*, Die Wiedergewinnung amerikanischer Eisenbahnpapiere durch die Vereinigten Staaten u. das engl. Auslandskapital. (Nachtrag.) Bank-Archiv XVI, 10.
- Elektrizitätsmonopol — *Matthias, Dr.*, Finanzielle Folgen eines staatlichen Elektrizitätsmonopols. Bank-Archiv XVI, 10.
- England — Die „Torpedierung des englischen Kredits“. Bank 1917, 1.
- Englands Kriegswirtschaft. Von *W. F.*, Österr. Volkswirt IX, 24.
- (Schluß.) Von *W. F.*, Österr. Volkswirt IX, 25.
- Englische Eisenindustrie, die, in und vor dem Kriege. Der Weltmarkt 1916/17, Nr. 34.
- Ersatzmittel — *Obst, Prof. Dr. Georg*, Bekämpfung des Ersatzmittelschwinds im Kgr. Sachsen. Beiträge zur kommunalen Kriegswirtschaft. I. 31.
- Export — Export u. Exportbeförderung von *J. W.* Österr. Volkswirt IX, 18.
- Fiasko. Plutus XIII, 51/52.
- Frankreich — *Zutruen, Fr.*, Neue Steuern in Frankreich. Plutus XIV, 3/4.
- Friedensaussicht — *Martens, A. M. F.*, Wenn die Dinge reif zum Frieden werden. Der Weltmarkt 1916/17, Nr. 31.
- Geschäftsaufsicht — *Hallbauer, M.*, Die Geschäftsaufsicht im neuen Gewande. Bank-Archiv XVI, 7.
- *Jäger, E.*, Die Neuordnung der Geschäftsaufsicht. Jur. Wochenschrift. 46. Jahrg. Nr. 7.
- Gesellschaftsvertragsstempel — *Manasses, Dr. M.*, Ein Beitrag zur Berechnung d. Gesellschaftsvertragsstempels nach d. Reichsstempelgesetz vom 3. Juli 1913. Bank-Archiv XV, 9.
- Getreidemonopol — *Braun, E.*, Zur Frage des Getreidemonopols. Österr. Volkswirt IX, 22.
- *Hainisch, Dr. M.*, Noch einmal das Getreidemonopol. Österr. Volkswirt IX, 21.
- Gründungen — *Springer, Dr. E.*, Gründung, Kapitalerhöhung und bargeldloser Zahlungsverkehr. Bank-Archiv XVI, 2.
- Handelspolitik, österr. — *Stolper, Dr. G.*, Studien zur künftigen Handelspolitik der Monarchie. XXVIII. Die Entwicklungstendenzen der österr. Wirtschaft. Österr. Volkswirt IX, 11. — XXIX. Die übrigen Einwände. Österr. Volkswirt IX, 12. — XXX. Der deutsche Gewinn. — Schlußwort. Österr. Volkswirt IX, 15.
- Handelschiffahrt — *Köhler, Fr.*, Die internationale Handelschiffahrt nach dem Kriege. Weltwirtschaft VII, 3.
- Hauswirtschaft — *Hartmann, E.*, Soll-Rente und Ertragswert eines Hauses. Plutus XIV, 5/6.
- Helferleis Erbe. Plutus XIV, 9/10.
- Hilfsdienst — *Schiffer*, Der Reichstag und das Hilfsdienstgesetz. Wirtschaftszeitung d. Zentralmächte, Nr. 47.
- *Stresemann, Dr. G.*, Das Gesetz über den vaterländischen Hilfsdienst. Wirtschaftszeitung d. Zentralmächte, Nr. 45.
- Hypothekenversicherung — *Eschwege, L.*, Hypothekenversicherung. Bank 1917, 1.
- Inflation — Zum Kapitel der „Inflation“. Von *Dr. H. R.*, Österr. Volkswirt IX, 26.
- Italien — *Krautinger, G.*, Die Finanz- und Wirtschaftslage Italiens. II. Bank-Archiv XVI, 10.
- Kapitalismus — *Lansburgh, A.*, Die Dienstpflicht des Kapitals. Bank 1917, 1.
- Kohlenkrise. Von *F. W.*, Österr. Volkswirt IX, 21.
- Krankenversicherung — *Fernegg, Dr. R.*, Änderungen des Krankenversicherungsgesetzes. Österr. Volkswirt IX, 17.
- Kriegsanleihe, österr. — Der Erfolg der 5. Kriegsanleihe. Österr. Volkswirt IX, 16.
- *Vogel, Dr. E. H.*, Österreich-Ungarns Kriegsanleihen. Bank-Archiv XVI, 11.
- Kriegsschädigung. Plutus XIV, 1—4.
- Kriegskosten — *Borchardt, J.* — *A. L.*, Kriegskosten und Kriegswirtschaft. Bank 1916, 12.
- Kriegssteuerrrecht — *Hauffmann, Dr. Fr.*, Zur Fortentwicklung des Kriegssteuerrrechts. Bank-Archiv XVI, 12.
- Mitteleuropäisch-türkische Eisenbahnen für den Kampf gegen England. Von *A. Sprickerhof*. Technik u. Wirtschaft X, 1.
- Monopole — *Rosenburg, P.*, Bringt uns die kommende Friedenszeit Monopole? Der Weltmarkt IV, 38.
- Montanindustrie — *Nothmann, B.*, Die Montanindustrie vor und nach dem Kriege. Wirtschaftszeitung d. Zentralmächte II, 1.
- Moratorien — *Thiesing, Dr.*, Das Gegenmoratorium in der Rechtsprechung. Bank-Archiv XVI, 9.
- Motorluftschiffahrt — *Parseval, Dr. Aug.*, Die Entwicklung der Motorluftschiffahrt. Wirtschaftszeitung d. Zentralmächte II, 4.
- Münzwesen — *Esslen, J. B.*, Vergangenheit und Zukunft des Lateinischen Münzbundes. Bank-Archiv XVI, 7/8.
- Naturtausch — *Neurath, Dr. O.*, Naturtausch und Ernährungsproblem. Österr. Volkswirt IX, 25.
- Niederlande — *Say, P.*, Die Bedeutung der Niederlande für die Weltwirtschaft. Weltwirtschaft VI, 9.
- *Traub, Dr. M. W. F.*, Hollands Eintreten für den Weltverkehr. Weltwirtschaft VI, 9.
- *Voogs, Prof. Js. de*, Die wirtschaftliche Mobilmachung der Niederlande. Weltwirtschaft VI, 9.
- Notenumlauf — *Weill, Dr. N. E.*, Notenumlauf und Preisbewegung. Zur Frage der Geldschöpfung. Bank-Archiv XI, 12.
- Offizier, Der, und der Bankberuf. Bank 1917, 2.
- Österreich-Ungarn zum Jahreswechsel. Österr. Volkswirt IX, 13.
- Österreichs und Ungarns Staatswirtschaften. Von *W. F.*, Österr. Volkswirt IX, 5.
- Ostsee — *Mackay Dr., Frh. v.*, Ostsee und Schwarzes Meer. Wirtschaftszeitung der Zentralmächte II, 9.
- Petroleumindustrie — *Zaloziecki, Prof. R.*, Die Aufgaben und Aussichten der galizischen Petroleumindustrie im und nach dem Kriege. Petroleum XII, 5.
- Petroleumwirtschaft — *Mendel, J.*, Petroleumwirtschaft und Weltkrieg. Technik und Wirtschaft X, 2.
- Petschek contra Petschek. Plutus XIII, 49/50.
- Pfandrecht an Schiffen — *Leo, Dr. M.*, Bürgerl. Pfandrecht an Schiffen u. Zwangsversteigerung. Bank-Archiv XVI, 5.
- Pflichtteil des Reiches von *Dr. Kuczyński u. Dr. Mansfeld*. Plutus XIV, 1/2.
- Polen — Von *Dr. G. St.*, Österr. Volkswirt IX, 6.
- Die wirtschaftl. Bedeutung des neuen Königreichs. Wirtschaftszeitung d. Zentralmächte, Nr. 40.
- *Schiemann, Dr. Th.*, Das neue Königreich. Wirtschaftszeitung der Zentralmächte. Nr. 41.
- *Fiedler, L. K.*, Die wichtigsten Industrien im Königreich Polen (Kongreß-Polen). Technik u. Wirtschaft X, 1.
- Rechtsvereinheitlichung. Von *Dr. E. E. Schweitzer*. Plutus XIV, 9/10.
- Reichsbank — *Frenkel, H.*, Stärkung der Reichsbank. Bank-Archiv XVI, 3.
- Rostoffversorgung — *Sperber, O.*, Staatlich organisierte Rohstoffversorgung. Wirtschaftszeitung d. Zentralmächte II, 1.
- Schadenersatz — *Waldeck, Dr. H.*, Schadenersatz wegen Erhebung d. Differenzeinwandes. Plutus 1916, 45/46.
- Scheck — *Waller, Dr. A.*, Scheck und Geld. Bank-Archiv XVI, 7.
- Scheckverkehr — *Rummel, H.*, Scheckverkehr u. Abrechnungstellen. Bank 1917, 3.
- Sibirien — *Müller, H.*, Englands Wirtschaftspläne in Sibirien. Weltwirtschaft VI, 8.
- Siemens im Kampfe mit England. Plutus XIII, 51/52.
- Sparkasse — *Lansburgh, A.*, Von der Sparkasse zur Sparbank. Bank 1916, 12.
- Staat und Industrie — Von *Dr. G. St.*, Österr. Volkswirt IX, 8.
- Staat und Kohle. Plutus XIII, 51/52.
- Steuernovelle. Die Von *W. F.*, Österr. Volkswirt IX, 26.
- Tauchbootkrieg. Plutus XIV, 7/8.
- Transportversicherung — Verstaatlichung der deutschen Transportversicherung. Der Weltmarkt 1916/17, 3/4.
- Türkei — *Herlitz, Gust.*, Volkswirtschaftliches aus d. Türkei. Österr. Volkswirt IX, 10.

Befanntmachung.

Die Zwischenscheine für die 5% Schuldverschreibungen und 4 1/2% Schatzanweisungen der V. Kriegsanleihe können vom

21. Mai d. Js. ab

in die endgültigen Stücke mit Zinsscheinen umgetauscht werden.

Der Umtausch findet bei der „Umtauschstelle für die Kriegsanleihen“, Berlin W 8, Behrenstraße 22, statt. Außerdem übernehmen sämtliche Reichsbankanstalten mit Kasseneinrichtung bis zum 15. November 1917 die kostenfreie Vermittlung des Umtausches. Nach diesem Zeitpunkt können die Zwischenscheine nur noch unmittelbar bei der „Umtauschstelle für die Kriegsanleihen“ in Berlin umgetauscht werden.

Die Zwischenscheine sind mit Verzeichnissen, in die sie nach den Beträgen und innerhalb dieser nach der Nummernfolge geordnet einzutragen sind, während der Vormittagsdienststunden bei den genannten Stellen einzureichen. Für die 5% Reichsanleihe und für die 4 1/2% Reichsschatzanweisungen sind besondere Nummernverzeichnisse anzufertigen; Formulare hierzu sind bei allen Reichsbankanstalten erhältlich.

Firmen und Kassen haben die von ihnen eingereichten Zwischenscheine rechts oberhalb der Stücknummer mit ihrem Firmenstempel zu versehen.

Von den Zwischenscheinen für die I., III. und IV. Kriegsanleihe ist eine größere Anzahl noch immer nicht in die endgültigen Stücke mit den bereits seit 1. April 1915, 1. Oktober 1916 und 2. Januar d. J. fällig gewordenen Zinsscheinen umgetauscht worden. Die Inhaber werden aufgefordert, diese Zwischenscheine in ihrem eigenen Interesse möglichst bald bei der „Umtauschstelle für die Kriegsanleihen“, Berlin W 8, Behrenstraße 22, zum Umtausch einzureichen.

Reichsbank-Direktorium.

Havenstein.

v. Grimm.

Berlin, im Mai 1917.

Vermögenssteuer — Oppenheimer, Dr. Fr., Vermögenssteuer. Plutus XIV, 7/8.
 Versicherungsmonopol, österr. — Tauber, Prof. Dr. A., Volkswirtschaftliches zum Versicherungsmonopol. Österr. Volkswirt IX, 16.
 Versicherungswesen — Manes, Dr. A., Der internationale Versicherungsmarkt in und nach dem Weltkriege. Weltwirtschaft VI, 7.
 — Manes, Prof. Dr., Friedensrüstungen der deutschen Versicherung. Zeitschr. f. d. ges. Versicherungs-Wissenschaft. XVII, 1.
 — Tauber, Dr. A., Versicherungsmonopol u. Versicherungstatistik. Österr. Volkswirt IX, 3.
 Verträge — Sokal, Dr. M., Verträge mit feindlichen Ausländern. Österr. Volkswirt IX, 18.
 Volkswirtschaftslehre — Eine neue Ära der deutschen Volkswirtschaftslehre. Von Dr. E. G., Österr. Volkswirt IX, 12.
 Warenumsatzsteuer — Buxbaum, R., Die Warenumsatzsteuer u. ihre buchmäßige Darstellung. Zeitschr. f. handelswissenschaftliche Forschung. XI, 3/4.
 — Stange, Dr. M., Das Warenumsatzsteuer-Gesetz. Der Weltmarkt IV, 32.
 Warschauer Handel — Mößlacker, M., Die Organisation des Warschauer Handels. Das Handelsmuseum XXXI, 44.

Wirtschaftliche Kriegsmaßnahmen des Deutschen Reiches. Von Amand. F. Martens, Der Weltmarkt 1916/17, 30.
 Wirtschaftskrieg und Auslandsforderungen. (Schluß.) Von Dr. M. Sokal, Österr. Volkswirt IX, 10.
 Wirtschaftsrechnungen und Lebensverhältnisse von Wiener Arbeitern. Österr. Volkswirt IX, 23/24.
 Wucher — Sonnenfeld I, Justiz. H., Die Wege des Reichsgerichts in der Preiswucherfrage. Plutus XIV, 3/4.
 Zahlungsverkehr — Jessen, Dr. F., Die Neuregelung des Zahlungsverkehrs mit dem Ausland. Bank-Archiv XVI, 10.
 Zolltarif, deutsch-österr. — Kaufmann, Dr. P., Ein Deutsch-österreichisch-ungarischer Zolltarif. Wirtschaftszeitung der Zentralmächte II, 10.

Bereits am 13. und 14. Juni findet die 1. Klasse der 171. Königl. Sächs. Landeslotterie statt. Die Gewinnaussichten dieser beliebten Klassen-Lotterie sind die denkbar besten. Es empfiehlt sich, am Spiele dieser vom Staate garantierten Landeslotterie teilzunehmen und verweisen wir auf die in heutiger Nummer befindliche Anzeige der Staatlichen Lotterie-Kollektion von Martin Kaufmann, Leipzig, Windmühlenstraße 45, bei der Loose in allen Teilungen und in großer Nummernauswahl zu haben sind.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich im Umfang von 72 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/4 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/3 Seite M 30.—, 1/6 Seite M 16.—, 1/2 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: HEINR. ERNST POESCHEL, LEIPZIG; IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. HOFRAT ANTON SCHMID, DIREKTOR u. o. PROF. AN DER K. K. EXPORTAKADEMIE, PROFESSOR AN DER K. u. K. KONSULARAKADEMIE u. HONORARDOZENT AN DER K. K. TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK VON POESCHEL & TREPPE IN LEIPZIG.

ABSCHLUSS DER DEUTSCHEN BANK, BERLIN

am 31. Dezember 1916.

Aktiven.

Passiven.

1. Nicht eingezahlt. Aktienkapital		
2. Kasse, fremde Geldsorten und Zinscheine		
3. Guthaben bei Noten- und Abrechnungs-Banken	299,812,565	17
4. Wechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen		
a) Wechsel (mit Ausschluß von b), c) und d) und unverzinsliche Schatzanweisungen des Reichs u. der Bundesstaaten	1,661,154,621	07
b) eigene Akzepte	4,989	60
c) eigene Ziehungen		
d) Eigenwechsel der Kunden an die Order der Bank		1,661,159,610 67
5. Nostroguthaben bei Banken und Bankfirmen		198,368,342 92
6. Report- u. Lombard-Vorschüsse gegen börsengäng. Wertpapiere		522,809,096 33
7. Vorschüsse auf Waren und Warenverschiffungen		207,804,573 54
davon am Abschlußtage gedeckt		
a) durch Waren, Fracht- oder Lagerscheine	156,325,040	75
b) durch andere Sicherheiten	27,626,063	06
8. Eigene Wertpapiere		
a) Anleihen und verzinsliche Schatzanweisungen d. Reichs und der Bundesstaaten	157,260,366	70
b) sonstige bei der Reichsbank und anderen Zentralnotenbanken beleihbare Wertpapiere	1,688,081	62
c) sonstige börsengängige Wertpapiere	6,068,075	49
d) sonstige Wertpapiere	175,108	03
9. Konsortialbeteiligungen		165,191,631 86
10. Dauernde Beteiligungen bei anderen Banken und Bankfirmen		41,174,410 65
11. Schuldner in laufender Rechnung		61,514,239 45
a) gedeckte	710,192,202	65
b) ungedeckte	168,711,806	15
Außerdem:		
Bürgschaftsschuldner	238,229,454	74
12. Bankgebäude		40,000,000 —
13. Sonstiger Grundbesitz		1 —
14. Sonstige Aktiven		1 —
Summe der Aktiven Mark	4,076,738,481	39

1. Aktienkapital		250,000,000 —
2. Rücklagen		180,000,000 —
3. Gläubiger in laufend. Rechnung		
a) Nostroverpflichtungen	42,605,680	42
b) seitens der Kundschaft bei Dritten benutzte Kredite	16,308,197	09
c) Guthaben deutscher Banken und Bankfirmen	230,422,808	86
d) Einlagen auf provisionsfreier Rechnung		
1. innerhalb 7 Tagen fällig M 1,166,551,696 70		
2. darüber hinaus bis zu 3 Monat. fällig „ 575,567,678 98		
3. nach 3 Monaten fällig „ 272,699,087 59	2,014,818,463	27
e) sonstige Gläubiger		
1. innerhalb 7 Tagen fällig M 873,370,249.64		
2. darüber hinaus bis zu 3 Monat. fällig „ 92,612,038.19		
3. nach 3 Monaten fällig „ 233,247,972.03	1,199,230,259	86
4. Akzepte und Schecks		
a) Akzepte	59,396,204	77
b) noch nicht eingelöste Schecks	10,150,080	59
Außerdem:		
Bürgschaftsverpflichtungen	238,229,454	74
Eigene Ziehungen	4,989	60
davon für Rechnung Dritter . . . M —		
weiter begebene Eigenwechsel der Kunden an die Order der Bank		
5. Sonstige Passiven		
Unerhobene Dividende	960,846	—
Dr. Georg von Siemens-Fonds für die Beamten	8,871,729	20
Rückstellung für Zinsbogensteuer	750,000	—
Übergangsposten der Zentrale und der Filialen untereinander	13,272,431	63
6. Reingewinn		23,855,006 83
		49,951,779 70
Summe der Passiven Mark	4,076,738,481	39

Gewinn- und Verlust-Rechnung.

Ausgaben.

Einnahmen.

Gehälter, Weihnachts-Zuwendung, an die Beamten, feste Bezüge der Vorstandsmitglieder, Bezüge der Filialdirektoren und allgemeine Unkosten	25,848,906 94	
Kriegsfürsorge für die Beamten	7,544,018	35
Wohlfahrtseinrichtungen für die Beamten (Klub, Kantinen und freiwillig übernommene Versicherungsbeträge)	492,158	56
Beiträge der Bank zum Beamtenfürsorge-Verein	1,612,893	79
Steuern und Abgaben	5,200,151	91
Rückstellung für Zinsbogensteuer Gewinnbeteiligung an den Vorstand usw. in Berlin	250,000 —	
Abschreibungen auf Einrichtung	1,506,823	91
„ „ Bankgebäude	550,226	23
Sonderabschreibung auf Bankgebäude	2,167,843	23
„ „	4,000,000 —	
Zur Verteilung verbleibender Überschuß		6,718,069 46
		49,951,779 70
Mark	99,124,802	62

Vortrag aus 1915	12,164,553	93
abzüglich der 3. Rate des Wehr-Beitrags	598,496 —	11,566,057 93
Gewinn auf Wechsel und Zinsen	56,945,200 —	
„ „ Sorten, Zinscheine usw.	847,814	94
„ „ Wertpapiere	—	
„ „ Konsortial-Geschäfte	—	
„ „ Provision	25,385,533	67
„ „ aus dauernden Beteiligungen	4,380,196	08
„ „		87,558,744 69
*) Der Gewinn über 4% Geldzinsen ist zu Abschreibungen verwendet.		
Mark	99,124,802	62

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; K. k. Hofrat A. SCHMID, Direktor u. o. Prof. der k. k. Exportakademie in Wien; Professor Dr. GEORG OBST Universität Breslau, z. Z. Dresden; Dr. H. NICKLISCH, Professor a. d. Handelshochschule Mannheim

HEFT 4/6

LEIPZIG · JULI/SEPTEMBER 1917

10. JAHRG.

Die k. k. Exportakademie in Wien.

Von A. Schmid, Wien.

Während der Kriegsjahre wurde vom Verein k. k. Exportakademie ein prächtiger Schulpalast für die Akademie auf den Gründen der ehemaligen Döblinger Gaswerke, Wien 19, Exportakademie-straße 1, errichtet. Die feierliche Eröffnung dieses den modernen Anforderungen vollkommen entsprechenden Baues fand vor kurzer Zeit in Anwesenheit des k. k. Handelsministers und des k. k. Ministers für Kultus und Unterricht statt. Die Exportakademie wurde im Jahre 1898 aus Anlaß des Regierungsjubiläums weiland Sr. Maj. Kaiser Franz Josef I. vom k. k. österreichischen Handelsmuseum in Verbindung mit einem Generalkomitee von Industriellen und Kaufleuten zur Heranbildung von geeigneten Kräften für den Außenhandel gegründet und in einem eigenen Trakt im Gebäude des k. k. Handelsmuseums untergebracht, wo sich die Akademie 18 Studienjahre befand. Da jedoch der Besuch rasch zunahm und vor dem Kriege bereits die Zahl von 900 ordentlichen Hörern und 1400 Teilnehmern an den Sonderkursen erreichte, waren die bisherigen Unterrichtsräume der Anstalt in den letzten Studienjahren viel zu klein und viele gut qualifizierte Aufnahmswerber mußten wegen Raummangels abgewiesen werden. Aber auch die Sammlungen und Institute hatten im Laufe der zwei Jahrzehnte einen solchen Umfang angenommen, daß sie zum Teile in Dach- und Kellerräumen untergebracht werden mußten. Um diesen Übelständen abzuhelpen wurde kurz vor dem Kriege die Errichtung eines zweckmäßigen, ausreichenden Heimes in Angriff genommen, das nach den Plänen des Architekten Alfred Keller von der Firma

Ast & Co. als Eisenbetonbau errichtet wurde. Im Untergeschoß befinden sich zwei Lesesäle, Büchermagazine, eine eigene Buchbinderei, ein Erholungsraum, die Zentralgarderobe, das Kesselhaus und Dienervohnungen. Im Hoherdgeschoß wurde ein Teil der Hörsäle und das allgemeine Dozenten-zimmer untergebracht. Der größte Hörsaal der Akademie faßt 400 bis 500 Hörer. Der erste Stock wird vom Festsaal, Prüfungs- und Sitzungssaal, den Kanzleien, dem handelstechnischen Seminar, dem Institut für Organisations- und Betriebslehre und zwei Hörsälen eingenommen. Im zweiten Stockwerk finden wir die Institute für Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsgeographie, Welthandelslehre und fremde Sprachen, das Handelslehrerseminar samt Bibliothek und mehrere Hörsäle. Im dritten Stock befinden sich die umfangreichen Warensammlungen mit dem Institut für Warenkunde, den Laboratorien und den Hörsälen für die technischen Fächer. Das Dachgeschoß enthält Ateliers für Photographie und Mikrophotographie samt Dunkelkammern, Mikroskopieräume, Lageräume, die eigenen Werkstätten der Anstalt (Tischlerei und Schlosserei für Reparaturen und Inventarherstellungen) und Reservieräume für die Sammlungen und Institute. An der Ost- und Südseite des Hauses wird eine öffentliche Gartenanlage geschaffen werden. Bei einer Besichtigung des Gebäudes fallen die edle Einfachheit und Zweckmäßigkeit, die hygienischen Einrichtungen und die lichtdurchfluteten Räume und Gänge des Gebäudes, die große Dimensionen aufweisen, angenehm auf. Für die Fassade hat das k. k. Ministerium für Kultus und Unterricht Arbeiten der Bildhauer Prof. Karl Stenulak, Prof. Michael Powolny, Prof. Franz Barwig, Theodor Stundl und Wilhelm

Heyda gespendet. In der Haupthalle stellen vier große Wandgemälde die Hafenstädte Triest, Hamburg, Konstantinopel und New York dar. Die Baukosten belaufen sich bisher einschließlich des Baugrundes und der vorläufigen inneren Einrichtung, die nach dem Kriege noch zu vervollständigen sein wird, auf rund $1\frac{3}{4}$ Millionen Kronen und wurden zum größeren Teile durch Beiträge aus den Kreisen der Industrie und Kaufmannschaft aufgebracht.

Die Denkschrift, die aus Anlaß der feierlichen Eröffnung des neuen Gebäudes der Exportakademie erschienen ist, enthält eine Widmung des Vizepräsidenten des Vereines, Direktors Neureiter, die Geschichte der k. k. Exportakademie vom Direktor, die Beschreibung des neuen Akademiegebäudes vom Erbauer, Architekten Keller, und Einzeldarstellungen über die verschiedenen Lehrgebiete der Akademie (Handelsfächer, Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsgeographie, Warenkunde, Rechtsfächer, fremde Sprachen und Stenographie), die von den einzelnen Fachprofessoren verfaßt wurden. Schließlich bringt die Festschrift ein Mitglieder- und Personalverzeichnis der k. k. Exportakademie, zahlreiche Abbildungen des Gebäudes und seiner einzelnen Teile, der Hörsäle, Professorenzimmer, Sammlungssäle und dergl. Eine Aufnahme der Mensa der k. k. Exportakademie, die mit Beginn des laufenden Studienjahres ihre humane Tätigkeit eröffnet hat, bildet den Abschluß des prächtig ausgestatteten, für den Laien und den Fachmann gleich interessanten Werkes.

Im Sinne des Gründungsplanes sollten in die Anstalt höchstens 75 Studierende aufgenommen werden, doch mußte diese Zahl infolge des steigenden Andranges zu dieser modernen Lehranstalt schon nach wenigen Jahren weit überschritten werden. Gegenwärtig besteht die Akademie aus einer einjährigen Allgemeinen Abteilung, die den Hörern eine allgemeine kaufmännische Bildung vermittelt und sie für den Unterricht in der eigentlichen Akademie vorbereitet, aus zwei Jahrgängen der Exportakademie und zahlreichen Sonderkursen für das Bankwesen, Versicherungs- und Speditionsgeschäft, für das Fabrikgeschäft, kaufmännischen Kursen für Juristen und Techniker und allgemein zugänglichen Abendvorlesungen. Der Vorlesungsplan erstreckt sich auf die volkswirtschaftlichen Fächer (Volkswirtschaftslehre und Volkswirtschaftspolitik, Zolltarifkunde, Finanzwissenschaft, Wirtschaftsgeschichte und Statistik), Wirtschaftsgeographie, Warenkunde, die rechts- und staatswissenschaftlichen Fächer (Zivil-, Handels- und Gewerberecht, Wechsel- und Scheckrecht, Fracht- und Seerecht, Verfassungs- und Verwaltungslehre, Rechtsverfolgung im In- und Auslande), die wichtigsten Handelssprachen (Englisch, Französisch, Italienisch, Spanisch, Portugiesisch, Russisch, Serbo-kroatisch), die Handelsfächer (kaufmännische Arithmetik, Buchhaltung, Korrespondenz, kaufmännische Organisations- und Betriebslehre, Welthandelslehre, Transport- und Tarifwesen, Verschiffungsgeschäft, Ver-

sicherungswesen, politische Arithmetik, Codewesen und Übungskontor) und auf die einschlägigen Fertigkeiten, wie deutsche, französische und englische Stenographie, Maschinenschreiben, Kalligraphie und dergl.

Charakteristisch ist für den Unterrichtsvorgang an der Exportakademie die seminaristische Methode, die in sämtlichen Unterrichtsgegenständen soweit als möglich Anwendung findet, wobei auf die stete Mitarbeit aller Studierenden besonderer Wert gelegt wird. Dadurch wird der Studienbetrieb lehrreicher und abwechslungsreicher aber auch praktischer gestaltet. Der seminaristische Unterricht erleichtert den Studierenden die Vorbereitung zu den Prüfungen, erhöht die Studienergebnisse und die Verwendbarkeit der Absolventen. Sehr vorteilhaft hat sich während der abgelaufenen Zeit die Anpassungsfähigkeit der Akademieorganisation erwiesen, wodurch den stets wechselnden Anforderungen der kaufmännischen Praxis durch zweckmäßige Einrichtungen und Maßnahmen jederzeit entsprochen werden konnte.

Die Akademie widmet sich seit ihrer Gründung der Lehre und Forschung der Handelsfächer und ihrer Hilfswissenschaften, um den Studierenden die gründlichste wissenschaftliche und praktische Ausbildung für ihre spätere Tätigkeit im Außenhandel zu vermitteln, legt aber auch auf eine entsprechende Erziehung zum ethisch hochstehenden und tüchtigen Kaufmann besonderen Wert.

Um den vielseitigen Anforderungen genügen zu können, wurden an der Akademie Institute für Wirtschaftspolitik, Wirtschaftsgeographie, Warenkunde, Handelsfächer, kaufmännische Organisations- und Betriebslehre errichtet, die mit den erforderlichen Sammlungen, Lehrmitteln und Studienbehelfen und mit dem notwendigen Personal ausgestattet wurden, um gründliche Fachstudien zu ermöglichen. Die Bibliothek weist gegenwärtig über 10000 Werke in 15000 Bänden auf und wurde bisher von über 170000 Besuchern benützt. Bei den einzelnen Lehrkanzeln wurden Handbibliotheken errichtet, damit die wichtigsten Fachwerke den Studierenden auch durch den Dozenten gelegentlich der Besprechung derselben in kurzem Wege zur Verfügung gestellt werden können. Die Spezialforschungen der Angehörigen der Akademie wurden in den 18 Jahrbüchern und zahlreichen Publikationen im eigenen Verlag der Anstalt veröffentlicht.

Die diplomierten Hörer der Akademie und Absolventen der Allgemeinen Abteilung begaben sich zumeist ins Ausland und häufig auf überseeische Handelsplätze, um dort im Dienste des österreichischen Außenhandels als selbständige Kaufleute, Vertreter, Reisende, Disponenten, kaufmännische Angestellte, Beamte von Korporationen, Gesellschaften oder Konsulaten zu wirken.

Vor Ausbruch des Krieges waren auf folgenden Handelsplätzen Absolventen der Akademie tätig: Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Harburg, Marseille, Paris, London, Bradford, Edinburgh, Antwerpen,

Petersburg, Kiew, Moskau, Odessa, Rostow a. D., Mailand, Madrid, Athen, Belgrad, Braila, Sofia, Janina, Konstantinopel, Salonich, Skutari, Smyrna, Beyrut, Bassorah, Trapezunt, Täbris, Teheran, Bombay, Kalkutta, Soerabaya, Hongkong, Kobe, Yokohama, Peking, Shanghai, Tientsin, Makao, Tanger, Algier, Alexandrien, Durban, Johannesburg, Mombassa, Entebbe, Kerville in Texas, New York, Philadelphia, St. Louis, Mexiko, Guatemala, Panama, Lima, Iquiqué, Buenos Aires, Auckland, Melbourne, Sydney.

Mit sämtlichen ehemaligen Hörern steht die Akademie in Verbindung, die nur durch den Krieg unterbrochen wurde, und ist daher auch fortwährend in der Lage, geeignete Absolventen zu empfehlen und sie nach Möglichkeit zu fördern.

Nach dem europäischen Kriege wird der Außenhandel für Österreich-Ungarn eine ungeheure Bedeutung gewinnen. Daher erscheint die größtmögliche Förderung und Ausdehnung der einzigen Lehranstalt, die Österreich für die Heranbildung von Auslandskaufleuten besitzt, besonders wichtig, weil alle Handelsstaaten nach dem Kriege ihre Absatzgebiete nicht nur wieder zu erringen, sondern neue zu erobern trachten werden. In diesem friedlichen Wettbewerbe auf den Welthandelsplätzen muß Österreich über tüchtig ausgebildete Auslandskaufleute verfügen, um konkurrenzfähig zu sein.

Mit Rücksicht auf den zu erwartenden größeren Verkehr mit dem nahen Orient wird die Akademie schon während der Dauer des Krieges dem Handel und Verkehr mit den Ländern des Orients besondere Aufmerksamkeit und Sorgfalt widmen müssen, indem nicht nur die orientalischen und Balkansprachen, sondern auch die Handelstechnik in diesen Gebieten in ausführlichster Weise zu pflegen sein wird. Durch die bereits vor dem Kriege geplanten Studienreisen und Exkursionen nach den Ländern des näheren Orients sollen die Studierenden unter Führung der Fachprofessoren zur Sammlung praktischer Erfahrungen angeleitet werden und Lust und Liebe zur Niederlassung im Orient gewinnen. Die gesamten Unterrichtseinrichtungen der Akademie werden den besonderen Aufgaben des Handels nach dem Kriege entsprechend in den Dienst dieser Ausbildung gestellt werden. Allgemein zugängliche Vorlesungen und Kurse sollen auch in weiteren Kreisen das Interesse für den Orient erhöhen. Wenn die Akademie bei diesem Vorhaben seitens aller maßgebenden Stellen und Körperschaften die erforderliche Unterstützung und Förderung genießt, wird das Institut eine sehr wertvolle Mitarbeit zugunsten des vaterländischen Handels, der österreichischen Industrie und zur Befriedigung des Bedarfes der österreichischen Konsumenten entfalten können.

Im folgenden Studienjahre wird der Ausbildung von Bilanz- und Bücherrevisoren, sowie der Heranbildung von Organisationsbeamten durch Errichtung eigener Vorlesungen und Kurse besondere Fürsorge zugewendet werden.

Schon während der Dauer des Krieges werden

die Exportmöglichkeiten für österreichische Waren nach dem Friedensschlusse studiert. Die Hörer werden mit den allgemeinen, wirtschaftlichen und Handelsverhältnissen der für Österreich nach dem Kriege wichtigen Importstaaten und der neutralen Staaten, über welche sich der Handel zunächst abwickeln dürfte, bekannt gemacht.

Während man im Deutschen Reiche dem Auslandsstudium erst in neuester Zeit größere Aufmerksamkeit widmet, hat man in Österreich bereits vor 19 Jahren in der Exportakademie ein eigenes Institut zur Pflege des Auslandsstudiums und der Auslandsforschung errichtet, das die Aufgaben einer Handelshochschule und einer Auslandsakademie erfüllen soll.

Nach dem gegenwärtigen Völkerringen wird die Wiederanknüpfung von Handelsbeziehungen mit dem Auslande und die Erweiterung der wirtschaftlichen Bildung der produzierenden und handeltreibenden Kreise besondere Wichtigkeit erlangen, da ein möglichst umfangreicher Handelsverkehr mit dem Auslande ganz besonders geeignet erscheint, zur baldigen Heilung der materiellen Kriegsschäden beizutragen.

Regelung des Ersatzmittelwesens.

Von Georg Obst, Dresden.

I.

Das Fehlen oder die Knappheit vieler Nahrungsmittel und sonstiger Verbrauchs- oder Gebrauchsgegenstände hat in weitem Umfange zur Herstellung von Ersatzmitteln geführt. Wir können sie unter den jetzigen Verhältnissen keineswegs entbehren. Sorge aber muß dafür getragen werden, daß nicht gesundheitsschädliche oder unwirtschaftliche Ersatzmittel hergestellt, oder für wertlose oder sehr minderwertige Mittel der Bevölkerung das Geld aus der Tasche gelockt wird.

Auf Grund der bestehenden kriegswirtschaftlichen Verordnungen gingen die zentralen Preisprüfungsstellen und die im letzten Jahre errichteten Kriegswucherämter¹⁾ den schlimmsten Ersatzmitteln zu Leibe, indem sie Untersagung des Handelsbetriebes und Bestrafung der Schuldigen veranlaßten — meist aber mit dem Erfolge, daß statt des einen verbotenen Ersatzmittels zehn neue, vielleicht noch teurere und noch schlechtere Surrogate mit neuen hochtönenden Namen entstanden.

Nachdem eine reichsgesetzliche Regelung, zu der bereits im März 1916, seitens der Landes-Preisprüfungsstelle für das Königreich Sachsen die erste Anregung gegeben worden war, nicht stattgefunden hatte, gingen die größeren Bundesstaaten (mit Ausnahme von Preußen) dazu über, auf Grund der Bundesrats-Verordnung vom 25. September bzw. 4. November 1915 über die Errichtung von Preisprüfungsstellen und Versorgungsregelung (ROBl.

¹⁾ Siehe meine Schriften: Organisation und Tätigkeit der Preisprüfungsstellen, Leipzig 1916 und „Was ist Kriegswucher und wie bekämpfen wir ihn?“, Leipzig 1917.

S. 728), die Herstellung und den Handel mit Ersatzmitteln in ihrem Gebiete durch Ministerialverordnungen zu regeln.

Große Schwierigkeit bot hierbei zunächst die Beantwortung der Frage: „Was sind Ersatzmittel?“

Auf der 14. Hauptversammlung des Vereins Deutscher Nahrungsmittelchemiker in Berlin, im Oktober 1916, sagte Prof. Dr. Beythien, der Direktor des chemischen Untersuchungsamtes der Stadt Dresden: Als Ersatz bei Nahrungsmitteln könne nur etwas gelten, was ähnlichen Nahrungswert habe, wie der zu ersetzende Gegenstand, und was auch geeignet sei, geschmacklich an seine Stelle gesetzt zu werden. Im Bericht des chemischen Untersuchungsamtes der Stadt Dresden wird die Tatsache, „daß Ersatzmittel dem echten Vorbild wesensgleich oder wesensähnlich sein müssen“, dahin näher definiert, daß „sie die gleichen Nährstoffgruppen nach Art und Menge enthalten“ müßten.

Nach der Verordnung über Regelung des Handels mit Ersatzmitteln im Königreich Sachsen vom 20. März 1917 gelten als Ersatzmittel „Erzeugnisse, welche solche Gegenstände des notwendigen Lebensbedarfs — wenn auch nur in einzelnen ihrer Eigenschaften oder Wirkungen — zu ersetzen bestimmt sind, die als natürliche Erzeugnisse oder in der herkömmlichen oder handelsüblichen Zusammensetzung oder Zubereitung knapp geworden sind oder ganz fehlen; insbesondere Ersatzmittel für Nahrungs- und Genußmittel, für Heiz- und Leuchtstoffe, für Seife, Schmiermittel, Leder oder andere Gebrauchs- und Verbrauchsgegenstände.“

Der Begriff ist hiernach, wie auch in den Verordnungen der anderen Bundesstaaten, Bezirke und Städte, die das Ersatzmittelwesen geregelt haben, sehr weit gefaßt. Es ist damit den Bedürfnissen, auch andere Ersatzmittel als nur solche für Nahrungs- und Genußmittel unter Kontrolle zu stellen, Rechnung getragen worden. Der Schwierigkeit einer erschöpfenden Begriffsbestimmung soll dadurch abgeholfen werden, daß die betreffende Ersatzmittelabteilung Auskunft darüber erteilt, ob ein Mittel unter die Vorschriften der Verordnung fällt.

Die Frage: Konzessionspflicht? oder Anmeldepflicht? ist in Baden, Bayern, Sachsen und Württemberg nicht einheitlich geregelt. Württemberg kennt nur die Anmeldepflicht. In Sachsen hingegen bedürfen die Ersatzmittel, die am 1. April 1917 noch nicht im Königreich Sachsen in Verkehr gewesen sind, der ausdrücklichen Genehmigung (Konzession). Ersatzmittel dagegen, die sich am 1. April 1917 bereits im Handel in Sachsen befanden, dürfen weiter vertrieben werden, bis ein ablehnender Bescheid der Ersatzmittel-Abteilung erfolgt.

In der Praxis gestaltet sich die Sache so, daß nach und nach alle Ersatzmittel untersucht werden, daß man aber in der Regel mit denjenigen Erzeugnissen beginnen wird, bei denen der Verdacht besteht, daß ihr Preis übermäßig hoch ist, daß sie den Zweck, dem sie dienen sollen, in keiner Weise erfüllen, bzw. daß ihre Herstellung unwirtschaftlich ist.

Die Antragstellung hat in der Hauptsache

durch den Hersteller, in bestimmten Fällen durch den Großhändler, Zwischenhändler, Agenten oder Kommissionär zu erfolgen. Eine Verpflichtung zur Antragstellung besteht für den Kleinhändler nicht, wohl aber ist er hierzu, wie jeder Beteiligte, berechtigt. Nichterfüllung der Antragspflicht gibt der Ersatzmittel-Abteilung ohne weiteres das Recht zum Ausschluß des betreffenden Ersatzmittels vom Handel im Königreich Sachsen.

Die Prüfung erstreckt sich bei der Ersatzmittel-Abteilung im Königreich Sachsen auf die Zusammensetzung, auf die Gebrauchs- und Verkehrsfähigkeit und auf den Preis des Ersatzmittels. Art und Umfang unterliegt dem Ermessen des Amtes. Dessen Beamte: erfahrene, in verschiedenen Branchen tätig gewesene Kaufleute, prüfen die eingereichten Kalkulationen; aus verschiedenen Berufen herangezogene, jetzt ehrenamtlich im Kriegswucheramt — an das die Sächsische Ersatzmittel-Abteilung angegliedert ist — arbeitende „Helfer“ unterstützen die Kaufleute hierbei und achten auf Innehaltung der Formalien; 23 beim Amt in Pflicht stehende, in verschiedenen Orten Sachsens, in Altenburg und Reuß — auch auf diese Gebiete erstreckt sich, auf Grund von Vereinbarungen, die Prüfung — wohnende Chemiker nehmen die chemischen Untersuchungen vor; von Beamten des Amtes und anderen Personen werden in zweifelhaften Fällen praktische Prüfungen auf Geschmack und Gebrauchsfähigkeit vorgenommen; soweit es notwendig erscheint werden Sachverständige aus verschiedenen Branchen zur Erstattung von Gutachten, Mitteilung der Preise von Rohmaterialien usw. herangezogen.

Von der Sächsischen Ersatzmittel-Abteilung waren in den ersten drei Monaten ihres Bestehens, d. h. bis Anfang Juli d. J., 132 Ersatzmittel zum Verkehr im Königreich Sachsen zugelassen und 166 vom Verkehr ausgeschlossen. Halbmonatlich erscheinen neue Listen der in dieser Zeit zugelassenen bzw. verbotenen Ersatzmittel.

II.

Unter den geprüften Ersatzmitteln befanden sich eine große Zahl fettloser Wasch- und Reinigungsmittel. Da sie für Reinigung eines Gutes das für uns im Kriege nicht ersetzbar ist: der Wäsche, in Frage kommen, das große Publikum aber in seinen Käufen fettloser Wasch- und Reinigungsmittel meist wahllos vorgeht, so ist hier eine besonders scharfe Kontrolle am Platze. Diesem Umstande trug die Bundesratsverordnung vom 5. Oktober 1916 (RGBl. S. 1131) Rechnung, indem sie bestimmte, daß Wasch- und Reinigungsmittel gewisser Art „nur mit Zustimmung des Kriegsausschusses für pflanzliche und tierische Öle und Fette hergestellt werden dürfen“. Diese Verordnung ist nun von einigen Seiten so ausgelegt worden, daß einzig und allein diesem Kriegsausschuß das Recht der Prüfung zusteht. Aus dem Wortlaut der Verordnung geht aber nur hervor, daß kein fettloses Wasch- und Reinigungsmittel in Verkehr gebracht werden darf, das nicht dem Kriegsausschuß vorher zur Genehmigung vorgelegt worden ist.

Preisprüfungsstellen und Kriegswucherämter, sowie die diesen Stellen angegliederten Ersatzmittel-Abteilungen haben aber nicht nur ein Recht, sondern sogar die Pflicht, die vom Kriegsausschuß genehmigten Preise — die nach Ansicht der berufenen Vertreter in zahlreichen Fällen zu hoch bemessen waren — nötigenfalls herabzusetzen, bzw. den Handel und die Herstellung solcher Ersatzmittel aus diesen oder anderen Gründen (unwirtschaftliche Herstellung, Gefährlichkeit usw.) in ihrem Bezirk zu verbieten.

Infolge der verschiedenen lautenden Gutachten des Kriegsausschusses einerseits und der anderen Prüfungsstellen andererseits und der demgemäß verschieden hoch zugebilligten Verkaufspreise, bzw. des Verbotes der vom Kriegsausschuß genehmigten Ersatzmittel seitens mehrerer Ersatzmittel-Abteilungen war eine große Beunruhigung in Hersteller- und Händlerkreisen entstanden.

In allerjüngster Zeit sind nun aber erfreulicherweise zwischen dem Kriegsausschuß und den bei den Bundesstaaten bestehenden, an die betr. Landes-Preisprüfungsstellen, bzw. an das Kriegswucheramt angegliederten Ersatzmittel-Abteilungen Vereinbarungen getroffen worden, die diesem wenig erfreulichen Zustande ein schnelles Ende bereitet haben. Indem Vertreter der Landes-Preisprüfungsstellen, bzw. der Ersatzmittel-Abteilungen an den ersten Prüfungen bereits, mit Stimmberechtigung, teilnehmen, kommt die weitere Untersuchung durch die betr. Stellen in Wegfall. Sie haben dann nur noch die laufende Kontrolle, d. h. die Prüfung, ob das Mittel dauernd in der gleichen Zusammensetzung hergestellt wird.

III.

Eine Auskunftsstelle für Ersatznahrungsmittel fürs ganze Reich ist bei der Volkswirtschaftlichen Abteilung des Kriegsernährungsamtes in Berlin errichtet worden. Diese sammelt, zur Vermeidung mehrfacher Untersuchungen von verschiedenen Stellen, die Ergebnisse der von den einzelnen Untersuchungsanstalten (Nahrungsmittel-Chemikern usw.) vorgenommenen Untersuchungen von Ersatzmitteln und gibt auf Anfragen den zuständigen Stellen Auskunft.

Nun bleibt bei der Regelung des Ersatzmittelwesens in Deutschland noch eine allseitig gestellte Forderung zu erfüllen, nämlich die, daß der größte Bundesstaat dem Vorgehen von Baden, Bayern, Sachsen, Württemberg, Elsaß-Lothringen usw. folgt und ebenfalls recht bald eine oder, zweckmäßiger vielleicht noch drei oder vier Ersatzmittel-Abteilungen im Königreich Preußen errichtet.

Geschieht das nicht, so werden auch weiterhin viele Ersatzmittel, die anderswo, weil schlecht, unwirtschaftlich, schädlich, usw. verboten sind, nach Preußen abwandern, bzw. nur in Preußen abgesetzt werden.

Hoffen und wünschen wir, daß auch in Preußen — vielleicht in Anlehnung an die großen, älteren Provinzial-Preisprüfungsstellen — sowohl im Interesse der soliden Fabrikanten und Kaufleute, die sie vor unehrlichen Elementen, wie auch der Ver-

braucher, die sie vor schlechten und teuren Erzeugnissen schützen sollen, Ersatzmittel-Abteilungen geschaffen werden, die alle nach einheitlichen Grundsätzen verfahren.

Eine weitere Frage, die noch möglichst einheitlich im Reich zu regeln wäre, ist: Was soll mit den vom Handel ausgeschlossenen, aber noch in größeren Mengen vorhandenen Ersatzmitteln geschehen? In ihnen stecken immerhin erhebliche wirtschaftliche Werte, die noch in dieser oder jener Weise nutzbar gemacht werden müssen. Handelt es sich z. B. um Ersatzmittel, die wegen irreführender Bezeichnung ausgeschlossen sind, so wird ihr Verkauf ohne weiteres gestattet werden können, wenn dieser Hinderungsgrund in Wegfall gekommen, d. h. die Bezeichnung in entsprechender Weise geändert ist. Lag der Grund der Beanstandung in einem zu hohen Preise, so wird der Hersteller lieber sich mit einem geringeren Gewinn einverstanden erklären als auf die Herstellung und die Veräußerung der etwa vorhandenen Bestände verzichten.

IV.

Mit unseren vorhandenen Vorräten müssen wir im Interesse des Durchhaltens wirtschaftlich umgehen. Eine möglichst einheitliche Regelung des Ersatzmittelwesens im Deutschen Reich, wonach vor allem diejenigen Erzeugnisse von der Herstellung und vom Handel auszuschließen sind, deren Bestandteile zweckmäßiger einzeln, unverarbeitet, gebraucht werden, erscheint hierzu dringend notwendig. Viel Schaden ist gerade in dieser Beziehung schon angerichtet. Ein noch weiteres Verharren in dem bisherigen Zustande wäre vom Übel.

Das neue Reichsernährungsamt wird auch dieser Frage, hoffen wir, baldigst die Beachtung schenken, die sie bei der großen Wichtigkeit für die Volksernährung verdient.

Die Versicherungspflicht des Spediteurs bezüglich der Frachtgüter.

Von A. Werneburg, Köln a. Rh.

Hinsichtlich der Versicherungspflicht des Spediteurs in bezug auf die Güter bestimmt der § 407 HGB. Absatz 2, daß hierüber die für den Kommissionär geltende Vorschrift des § 390 HGB. zur Anwendung kommen soll. Gemäß § 390 HGB. ist der Kommissionär — bzw. hier also der Spediteur — wegen Unterlassung der Versicherung des Gutes nur verantwortlich, wenn er von dem Kommitenten — bzw. der Spediteur von dem Versender und seinem Auftraggeber — angewiesen war, die Versicherung zu bewirken.

Aus dieser gesetzlichen Regelung ergibt sich, daß der Spediteur an sich nicht ohne weiteres zur Versicherung der Güter seines Auftraggebers verpflichtet ist, sondern nur dann, wenn ihm Anweisung hierzu von letzterem erteilt war.

Hierbei ist jedoch zunächst bemerkenswert, daß die Anweisung dem Spediteur zur Versicherung von seinem Auftraggeber nicht nur ausdrücklich — wie allerdings es wohl als Regel zu gelten hat —

sondern auch stillschweigend erteilt werden kann, da die §§ 133 und 157 BGB. hier Anwendung finden (Staub § 390 Anm. 7 und 8, § 408 Anm. 12). Der Speditionsvertrag ist somit nach diesen Grundsätzen so auszulegen, wie Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte es erfordern. Eine stillschweigende Anweisung zur Versicherung der Frachtgüter ist nur dann als erteilt anzusehen, wenn diese sich aus den vorliegenden Umständen ergibt (Jur. Wochenschrift 89, 290), was dann der Fall ist, wenn entweder ein Handelsgebrauch nach Lage der Sache besteht oder wenn in ähnlichen Fällen die Versicherung von dem Auftraggeber des Spediteurs stets gewünscht und gewollt war (ROHG. 7, 631, Jur. Wochenschrift 89, 290, Förtsch Anm. 6 zu § 367), also nach dem Geschäftsgebrauch zwischen diesen beiden die Versicherung der Güter vorher stets erfolgt war. Nach Berliner Handelsbrauch ist die Angabe des Wertes einer Sendung in dem Begleitpapier als Auftrag zur Versicherung in Höhe des abgegebenen Wertes durch den Spediteur anzusehen (Dove Apt. Gutachten der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin über Gebräuche im Handelsverkehr, S. 168). Liegt jedoch weder ein solcher Handelsbrauch am Erfüllungsort des Spediteurvertrages vor — die Beweislast im Prozeß hierfür trifft auf alle Fälle den Auftraggeber des Spediteurs —, so ist der Spediteur mangels einer ausdrücklichen Anweisung zur Versicherung der Güter nicht verpflichtet.

Als Regel gilt daher, daß der Spediteur zur Versicherung der Güter nur bei ausdrücklich hierzu erteilter Anweisung seines Auftraggebers verpflichtet ist, eine stillschweigende Anweisung (diese liegt noch nicht darin, daß der Spediteur im eigenen Interesse sein Lager versichert, Gruchots Beiträge zur Erläuterung des deutschen Rechtes Bd. 29 S. 1018), also nur in Ausnahmefällen angenommen werden kann.

Hat der Spediteur von seinem Auftraggeber jedoch die ausdrückliche Anweisung zur Versicherung der Frachtgüter erhalten, so ist er nunmehr aber auch verpflichtet, die Versicherungsanweisung auszuführen, er kann sie also nach Übernahme des Speditionsauftrages nicht mehr ohne den Willen des Versenders ablehnen, da die Anweisung Bestandteil des ganzen Speditionsvertrages geworden ist. (Staub § 390 Anm. 7, Burchard Spedition S. 246); der Spediteur braucht also mit anderen Worten den Versicherungsauftrag nicht ausdrücklich noch anzunehmen, vielmehr genügt die einseitige Anweisung des Versenders.

Ist über die Ausführung der Versicherung selbst keine Weisung seitens des Versenders der Frachtgüter erteilt worden, so hat der Spediteur gemäß § 347 HGB. bezüglich der Wahl des Versicherers und der Bestimmung des Inhaltes des Versicherungsvertrages die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes zu wahren (Ehrenberg, Versicherungsrecht I S. 199). Es hat daher der Spediteur die Versicherung zunächst sofort abzuschließen, schuldhaftes Zögern verpflichtet ihn bei Eintritt von Schäden infolge unterlassener Versicherung zum vollen Schaden-

ersatz (§ 390 Abs. 2 in Verbindung mit § 407 HGB.). Desgleichen hat er bei der Auswahl des Versicherers — mangels einer ausdrücklichen Anweisung des Versenders, die der Spediteur natürlich auf alle Fälle stets zu befolgen hat — die schuldige Sorgfalt anzuwenden. Als Versicherten kann es jedoch dem Spediteur (oder Kommissionär) noch nicht angerechnet werden, wenn er die Güter bei einer ausländischen Versicherungsgesellschaft unter Versicherung gebracht hat (Reichsoberlandesgericht Bd. 25 S. 73) und die Gesellschaft nach der Verkehrsauffassung als leistungsfähig gilt. Es genügt vielmehr, wenn der Spediteur bei einer Versicherungsgesellschaft, gegen deren Solidität keinerlei Bedenken bestehen, in Gemäßheit deren allgemeiner Versicherungsbedingungen Versicherung nimmt (K. G. Art. v. 1. April 1882 Bd. 6 S. 118). Hatte also der Spediteur die Güter bei einer an sich soliden Versicherungsgesellschaft versichert, so ist er nicht zum Schadenersatz seinem Versender gegenüber verpflichtet, wenn die ausländische Versicherungsgesellschaft die eingetretenen Schäden zufolge Konkursöffnung nicht decken kann. Gleiches ist bezüglich der englischen Versicherungsgesellschaften zur Zeit anzunehmen, falls der Spediteur bei einer von diesen die Versicherung der Güter genommen hatte; daß die englischen Versicherungsgesellschaften zufolge des Krieges und des im Anschluß hieran ergangenen Zahlungsverbotes die Ansprüche der deutschen Versicherungsnehmer augenblicklich nicht decken können bzw. nicht dürfen, kann gegebenenfalls dem Spediteur nicht als ein Verschulden angerechnet werden.

Im übrigen genügt auch, wenn der Spediteur mit einer an sich soliden Versicherungsgesellschaft den Versicherungsvertrag zu den gewöhnlichen Versicherungsbedingungen abschließt; bei allgemeiner Anweisung seines Auftraggebers — Versicherung gegen alle Gefahren — hat er daher gegen alle solche Gefahren die Versicherung der Güter zu bewirken, die für die vorliegende Sachlage nach den Umständen üblicherweise als gewollt zu gelten haben (Busch, Bd. 8, S. 64, Bolze Bd. 18, Nr. 465), daher auch nur soweit, wie eine Versicherungsübernahme vorliegendenfalls überhaupt zu erlangen ist (Ehrenberg, Bd. 1 S. 201, Burchard S. 262).

In dem Urteil vom 1. April 1882 (Bd. 6, S. 115) hatte sich das Reichsgericht mit der Frage zu beschäftigen, unter welchen Voraussetzungen der Spediteur schadenersatzpflichtig ist, der den ihm erteilten Auftrag, das Speditionsgut gegen Seegefahr zu versichern, durch Versicherung desselben „frei von Beschädigung außer im Strandrungsfalle“ ausgeführt hatte. Nach dem Sachverhalt des Urteiles waren nämlich dem beklagten Speditions Hause von dem Kläger mehrere Ballen Angorawolle zur Beförderung von Berlin nach Hull via Hamburg mit dem Auftrag, sie zu versichern, übergeben. Beklagte versicherte dieselben bei der Vaterländischen Transportversicherungs-Aktiengesellschaft in Elberfeld unter den „Allgemeinen Versicherungsbestimmungen“ derselben, welche in Art. 24 „Haare, aus-

genommen Pferdehaare“ zu denjenigen Gütern zählen, für welche die Versicherung nur „frei von Beschädigung außer im Strandungsfalle“ gilt. Die Wolle kam in England von Seewasser beschädigt an. Nachdem die Versicherungsgesellschaft die Zahlung einer Entschädigung auf Grund des Art. 24 ihrer allgemeinen Versicherungsbedingungen abgelehnt hatte, forderte der Kläger Schadenersatz von dem Speditionshause. Das Reichsgericht wies — im Gegensatz zu den Vorinstanzen, die das Speditionshaus zur Zahlung verurteilten — die Klage ab. In seinen Entscheidungsgründen führt es auf, daß der Spediteur wegen Unterlassung der Versicherung des Speditionsgutes dann verantwortlich sei, wenn er von den Kommittenten den Auftrag zur Versicherung erhalten habe; es enthalte dagegen keine Bestimmungen darüber, in welcher Weise der Spediteur den ihm erteilten Versicherungsauftrag auszuführen habe. Sei ihm hierüber von seinem Auftraggeber keine Weisung erteilt, so gelte er als beauftragt, nach eigenem Ermessen sowohl über die Person des Versicherers, als über den Inhalt des Versicherungsvertrages bestmöglichst Bestimmung zu treffen. Daß er hierbei die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes anzuwenden habe, ergebe sich aus dem Handelsgesetzbuch wie auch den Vorschriften des bürgerlichen Rechtes in Verbindung mit denen des HGB. „Diese Grundsätze kommen auch dann zur Anwendung,“ so heißt es in dem Urteil, „wenn zu bestimmen ist, in welcher Weise Güter gegen Seegefahr versichert werden sollen, bezüglich deren die Versicherungsgesellschaften nach den bei ihnen geltenden allgemeinen Versicherungsbedingungen eine Versicherung regelmäßig nur in beschränkter Weise übernehmen, weil diese Güter von der Art sind, daß sie nicht allein durch Seunfälle, sondern auch schon durch die Seereise als solche bei gewöhnlichem Verlauf derselben leicht Beschädigungen erleiden, weshalb die Gesellschaften es vorziehen, zur Abschneidung der schwer zu entscheidenden Frage, ob im einzelnen Falle die Beschädigung auf diese oder jene Weise entstanden sei, die Versicherung nur unter der Klausel „frei von Beschädigung“ oder „frei von Beschädigung außer im Strandungsfalle“ oder nur unter Befreiung von gewissen Prozentsätzen des Versicherungswertes zu übernehmen. Ob derartige Güter unter den von den Versicherungsgesellschaften angenommenen allgemeinen Bedingungen, also nur in beschränktem Umfang, zu versichern seien, oder ob zu versuchen sei, durch eine außergewöhnliche Abmachung eine vollständige Versicherung derselben zu erlangen, hat der mit der Versicherung beauftragte Spediteur in Ermangelung einer ausdrücklichen diesbezüglichen Erklärung des Auftraggebers nach bestem Ermessen selbst zu bestimmen, ohne zu einer vorgängigen Anfrage bei dem Auftraggeber verpflichtet zu sein. Er darf und muß hierbei als vermutlichen Willen des Auftraggebers unterstellen, daß die Versicherung in der gewöhnlichen Weise, also unter den allgemeinen Versicherungsbedingungen und für

die hiernach zu bemessende Prämie erfolgen solle. Er darf demnach annehmen, daß der Auftraggeber, wenn er seine Versicherung unter außergewöhnlichen Bedingungen, unter Anlegung einer höheren als der gewöhnlichen Prämie beabsichtigte, ihm dieserhalb eine besondere Weisung erteilt haben würde. Dies trifft um so mehr zu, wenn der Auftraggeber ein Kaufmann ist. War aber der Beklagten der Versicherungsauftrag ohne nähere Anweisung erteilt, so genügte sie demselben gemäß obiger Ausführung, wenn sie bei einer Versicherungsgesellschaft, gegen deren Solidität keinerlei Bedenken erhoben worden sind, in Gemäßheit der allgemeinen Versicherungsbedingungen derselben Versicherung nahm. Indem die Beklagte dies unbestritten getan hat, bedarf es ihrerseits keiner weiteren Darlegung, daß sie die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes angewendet habe. Vielmehr war es Sache des Klägers, wenn er dessen ungeachtet ein Verschulden der Beklagten wegen besonderer Umstände behaupten wollte, diese Umstände darzulegen und nötigenfalls zu beweisen.“

Sind dem Spediteur von seinem Auftraggeber Weisungen bezüglich der Höhe der Prämien erteilt worden, so hat der Spediteur diese zu befolgen. Befolgt der Spediteur diese Weisungen nicht, so ist er seinem Auftraggeber gemäß § 407 in Verbindung mit § 385 HGB. bei Entstehung eines Schadens hierdurch zum Schadenersatz verpflichtet. Ferner braucht der Auftraggeber des Spediteurs den Versicherungsvertrag nicht für seine Rechnung gelten zu lassen (§ 385 Abs. 2 HGB.). Beansprucht allerdings der Auftraggeber den Ersatz des ihm entstandenen Schadens, so hat er den ursächlichen Zusammenhang zwischen dem Schaden und der Abweichung von der Weisung darzutun und zu beweisen (ROHG., Bd. IV, S. 155, Lehmann-Ring, § 385 Nr. 4 HGB. und § 390 Nr. 10 HGB.). Will der Auftraggeber die Versicherung nicht für seine Rechnung gelten lassen, so braucht er lediglich gegen die Handlungsweise des Spediteurs Widerspruch einzulegen, einer förmlichen Erklärung, daß er das Geschäft nicht anerkenne, bedarf es nicht (ROHG. Bd. XVI, S. 252).

Ebensowenig wird der Kommissionär ist auch der Spediteur im Zweifel nicht berechtigt, bei einem ihm erteilten Versicherungsauftrag selbst als Versicherer der Frachtgüter einzutreten. Für die Zahlungspflicht des Versicherers haftet er, falls er bei der Auswahl vorsichtig war, nicht, es sei denn, daß er Delkrede übernommen hat, wozu er jedoch nicht verpflichtet ist.

Wird der Versicherungsvertrag von dem Spediteur abgeschlossen, so gelten für die gegenseitigen Rechtsverhältnisse die Grundsätze über die Versicherung für fremde Rechnung, also die Bestimmungen des Reichsgesetzes über den Versicherungsvertrag (§ 75—80). Nach dieser gesetzlichen Regelung hat der Versicherungsnehmer, also der Spediteur, als Vertragsgegner des Versicherers die Pflichten aus dem abgeschlossenen Versicherungsvertrag zu erfüllen — also insbesondere die Prämien

zu zahlen, die nötigen Anzeigen zu machen usw. — während die Rechte aus dem Versicherungsvertrag dem Versicherten — also dem Auftraggeber des Spediteurs — zustehen. Die Aushändigung der Police von dem Versicherer kann jedoch nur der Versicherungsnehmer, also hier der Spediteur, verlangen (§ 75 VVG.). Der Besitz der Police (des Versicherungsscheines) ist von erheblicher Bedeutung. Der versicherte Auftraggeber des Spediteurs kann nämlich ohne Zustimmung des Versicherungsnehmers (des Spediteurs) über seine Rechte gerichtlich geltend machen, wenn er im Besitz des Versicherungsscheines ist (§ 75, Abs. 2 VVG.). Andererseits kann der Spediteur als Versicherungsnehmer zwar im allgemeinen über die Rechte, die seinem versicherten Auftraggeber aus dem Versicherungsvertrage zustehen, im eigenen Namen verfügen (z. B. den Vertrag kündigen, verlängern, verändern und den Ersatzanspruch geltend machen); zur Annahme der Zahlung der fälligen Versicherungssumme sowie zur Übertragung der Rechte des versicherten Auftraggebers ist der Spediteur als Versicherungsnehmer bei Ausstellung eines Versicherungsscheines nur befugt, wenn sein versicherter Auftraggeber zustimmt, oder wenn er im Besitz des Versicherungsscheines ist; verpflichtet ist andererseits der Versicherer zur Zahlung an den Spediteur als Versicherungsnehmer nur, wenn dieser ihm gegenüber nachweist, daß der Versicherte seine Zustimmung zu der Versicherung erteilt hat, § 76 VVG.

Die ausgelegten Versicherungsprämien sind dem Spediteur selbstverständlich bei Versicherungsanweisung in vollem Umfange von seinem Auftraggeber zu erstatten. Fraglich erscheint nur, ob der Auftraggeber dem Spediteur die Prämien auch dann zu ersetzen hat, wenn letzterer ohne Anweisung den Versicherungsvertrag abgeschlossen hatte. Die Frage wird regelmäßig zu bejahen sein, da sich die Versicherung als nützliche Aufwendung darstellt, die gemäß § 396 HGB. der Auftraggeber dem Kommissionär oder Spediteur zu ersetzen hat. Dagegen hat der Spediteur keinen Anspruch auf Rückerstattung der Prämien gegen seinen Auftraggeber, wenn dieser ihm die Versicherung der Güter überhaupt ausdrücklich untersagt hatte, oder auch dann, wenn die eingegangene Versicherung nicht geeignet war, einen etwaigen Schaden auszugleichen (Staub, § 390, Anm. 10 HGB. Burchard S. 287).

Bemerkenswert ist schließlich noch, daß der Spediteur seinen Auftraggeber nicht auf die Ratsamkeit der Versicherung aufmerksam zu machen braucht, wie das Oberlandesgericht Hamburg in dem Urteil vom 22. November 1901 (Hanseatische Gerichtszeitung 1901, S. 304) entschieden hat. Ferner gilt das Gesagte selbstverständlich nur für Versicherungsverträge im juristisch-technischen Sinn, nicht für Geschäfte, die im Verkehr bisweilen als „Versicherungen“ bezeichnet werden, beispielsweise Wertdeklarationen eines Frachtvertrages oder sonstige Modifikationen desselben (RGE. Bd. 58, S. 142).

Kontrollorganisation

als Kartellfrage, dargestellt an einem Beispiel.

Von H. Nicklisch, Mannheim.

Die Kriegswirtschaftsorganisation hätte aus den Kartellbetrieben mehr lernen können, als sie anscheinend gelernt hat.

Es gibt Kartelle, welche eigene Bureaus besitzen, die nur zur Kontrolle der Durchführung des Kartellvertrages eingerichtet sind. Ein solches Kartell möchte ich im folgenden beschreiben. Der Kern der Darstellung soll die Beschreibung der Einrichtungen der Kontrolle bilden. Was sonst noch über den Inhalt des Vertrages und die Organisation des Kartells zu sagen wäre, soll nur insoweit mitgeteilt werden, als es der Lösung dieser Aufgabe dienen kann. Was aus diesem Grunde unerwähnt bleibt, kann ohne Schaden verschwiegen werden, weil es nicht erheblich von dem abweicht, was in den Grundzügen jeder Kartellorganisation gegeben ist.

Es handelt sich im folgenden um einen Verband von Beleuchtungsglasmüttern:

1. Zweck des Kartells

sind die Gewährleistung des Verkaufs der Kartellware zu gleichen Bedingungen und die Regulierung des Umfanges der Produktion in den Mitgliederbetrieben.

Von einer Darstellung der vereinbarten Grundlagen der Preise, der Zahlungs- und Lieferungsbedingungen, die beim Verkaufen einzuhalten sind, und von einer Aufzählung dieser selbst soll abgesehen werden. Nur eine Bedingung sei angenommen, weil sie die Organisation des Kontrollbureaus beeinflusst und ihre Kenntnis bei dessen Beschreibung vorausgesetzt werden muß. Es werden nämlich neben einem Zahlungsskonto Rabatte gewährt, die nach der Größe des Umsatzes, der mit den einzelnen Abnehmern des Kartells gemacht wird, abgestuft sind. Der Umsatz aller Kartellmitglieder, die den einzelnen Kunden beliefern, wird der Bemessung des Rabattes zugrunde gelegt. Erreichen die Wertbeträge der Mengen, die eine einzelne Kundenfirma von Mitgliedern des Kartells bezogen hat, M 8000.—, so werden 2%, bei M 20000.— 3% zurückvergütet usw. Der Rabatt wird immer erst gewährt, gutgeschrieben, nachdem der vorgeschriebene Absatz in seinen einzelnen Abstufungen erreicht ist. Zunächst wird der volle Preis berechnet.

Die Rechnungen erteilen die Mitglieder des Kartells. Und die Abnehmer zahlen an die Mitglieder.

Die Regulierung der Produktion erfolgt durch Einschränkung oder Vergrößerung. Eingeschränkt wird sie, indem die Mitgliederversammlung Feierschichten beschließt, welche von den kartellierten Betrieben gleichmäßig eingehalten werden müssen. Ist eine Vergrößerung nötig, so wird einzelnen Mitgliedern die Erweiterung des Betriebes (durch Einrichtung neuer Glasmacherwerkstätten) freige-

geben. Welchen, bestimmt das Los. Von der Auslosung sind die ausgeschlossen, die schon einmal haben erweitern dürfen. Dies Verfahren ist bedingt durch die Eigenart des Glashüttenbetriebes.

2. Die Organisation des Kartells.

Es ist eine Gesellschaft nach § 705 BGB. Die Organe sind: die Mitgliederversammlung, der Vorstand, der Syndikus.

Der Vorstand besteht aus dem Vorsitzenden, dem Stellvertreter des Vorsitzenden, dem Kassierer, zwei Beisitzern, drei weiteren Mitgliedern, die die Revisionskommission des Vorstandes bilden.

Diese Revisionskommission ist für die Darstellung von besonderem Interesse. Ihre Mitglieder werden vierteljährlich vom übrigen Vorstande neu gewählt¹⁾, ebenso drei Stellvertreter. Der schnelle Wechsel soll die Geschäftsgeheimnisse der Kartellmitglieder schützen. Dies wird durch ihn wohl auch erreicht. Die Gefahr der Egalisierung der Einrichtung der Betriebe, die durch den schnellen Wechsel größer wird, ist dadurch beseitigt, daß die Mitglieder der Revisionskommission von der Revision des Produktionsumfanges ausgeschlossen sind; nur die Einhaltung der Verkaufsmaßnahmen untersteht ihrer Kontrolle.

An der Stellung des Syndikus in der Kartellorganisation interessiert hier, daß bei ihm die Kautionswechsel der Mitglieder hinterlegt sind, die das Eingehen der durch die Mitglieder verwirkten Strafbeträge sicherstellen, und daß er ferner die Ansprüche des Kartells gegen die Mitglieder im eigenen Namen für Rechnung des Verbandes einzuklagen hat.

3. Die Revisionen.

Der Zweck des Verbandes wird wesentlich durch Revisionen erreicht. Diese beziehen sich auf die Verkaufsmaßnahmen der einzelnen Mitglieder und auf Maßnahmen, die der Änderung des Umfanges ihrer Produktion dienen.

Bei diesen Revisionen sind die Mitglieder verpflichtet vorzulegen:

ihre Fakturen- und Versandbücher, ihr Kontokorrentbuch, ihre Korrespondenz, sowie alle sonstigen Bücher und Schriftstücke, die für die Kontrolle im Sinne des Kartellvertrags in Frage kommen können.

Diese Vorschrift soll vor allem ermöglichen, daß die Einhaltung der Abmachungen über die Preise, Zahlungs- und Lieferungsbedingungen kontrolliert werden kann.

Für Revisionen des Umfanges der Produktion (der Anzahl der Glasmacherwerkstellen und Feierschichten) sind die Mitglieder des Kartells verpflichtet, Zutritt zu den Hüttenbetriebsräumen zu gewähren.

Auf den schriftlichen Antrag eines Mitgliedes mit näherer Angabe der Verdachtsgründe muß der Vorstand besondere Revisionen vornehmen lassen. Für die Ausführung sowohl der allgemeinen

wie der besonderen Prüfungen besitzt das Kartell zwei Organe: die Revisionskommission des Vorstandes, das Kontrollbureau.

Sowohl die Beamten des Kontrollbureaus, wie die Mitglieder der Revisionskommission sind, was die Geschäftseinrichtungen der Mitglieder anlangt, zu schweigen verpflichtet, selbst dem Vorstande gegenüber; nur Übertretungen haben sie zu berichten.

Die Prüfung des Umfanges der Produktion, die den Zutritt zu den Betriebsräumen der Hütten voraussetzt, darf nur durch Beamte des Kontrollbureaus vorgenommen werden; die Mitglieder der Revisionskommission des Vorstandes, die selbst auch Unternehmer des Geschäftszweiges sind, sind davon ausdrücklich ausgeschlossen.

Zu den Bestimmungen über die Revision stehen die Strafbestimmungen in engster Beziehung.

Strafen wegen Zuwiderhandlungen gegen die Bestimmungen des Vertrages:

1. Wenn Mitglieder die Aufträge, welche vor dem 1. November 1908¹⁾ übernommen sind, nicht wie vorgeschrieben zur Anmeldung bringen: M 300.— für jeden nicht gemeldeten Auftrag.

2. Wenn die für diese Aufträge zu berechnenden Preise niedriger sind, als die für die betreffenden Artikel in diesem Verträge beigegebenen Listen verzeichneten, so ist außerdem als Strafe das Zehnfache des zu niedrig berechneten Betrages, höchstens jedoch der für den betreffenden Artikel bestehende Verkaufslistenpreis des Kartells zu zahlen.

3. Die Strafbestimmungen unter 1 und 2 gelten auch für Verkäufe, welche den Bestimmungen dieses Vertrages entgegen in der Zeit von dessen Inkrafttreten bis zum 1. November 1908 erfolgen.

4. Falsche, zu hohe Angabe über die Zahl der gegenwärtig für die Vertragsartikel beschäftigten Glasmacherwerkstellen mit M 300.— für jede Werkstelle, die zuviel angegeben ist. Die Feststellung falscher Angaben muß jedoch innerhalb zwei Monaten nach Inkrafttreten des Vertrages erfolgt sein. Auf Grund der Feststellung hat die entsprechende Berichtigung zu erfolgen. (In der Anlage B des Vertrages, der die Beteiligungen enthält.)

5. Wenn die Produktion gegen den Kartellvertrag vergrößert wird, M 500.— für den angefangenen Monat und für die Glasmacherwerkstelle.

6. Wenn die Beschlüsse über die Einlegung von Feierschichten nicht beachtet werden: M 30.— für den angefangenen Tag und für die Werkstelle.

7. Die Herausgabe unkontrollierter Offerten mit zu niedrigen Preisen wird mit M 300.— für die Offerte und, wenn auf Grund derselben geliefert ist, außerdem nach den Bestimmungen unter 2 bestraft.

8. Die Strafe für die Herausgabe unkontrollierter Offerten mit richtigen Preisen beträgt: M 100.— für die Offerte.

9. Die Herausgabe unkontrollierter Rechnungen wird
a) bei Berechnung richtiger Preise mit M 100.— für die einzelne Rechnung,

b) bei Berechnung zu niedriger Preise nach den Bestimmungen unter 2 bestraft.

10. Die Verweigerung der Revision oder der Vorlegung der erforderlichen Unterlagen kostet M 500.— für jeden Fall.

11. Die Verweigerung der geforderten Sicherstellungswechsel bzw. der Ergänzung dieser wird in jedem Falle mit M 200.— bestraft, unbeschadet des Weiterbestehens der Verpflichtung des Mitgliedes.

12. Vergütungen irgendwelcher Art an die Kundschaft, die sich als Verletzung der Vertragspflichten darstellen, werden bestraft in voller Höhe des Betrages desjenigen verkauften Postens, für welche sie gewährt worden sind; wenn

¹⁾ Diese Jahreszahl hängt mit der Gründung zusammen und die Ziffern 1 bis 4 der Strafbestimmungen beziehen sich auf „Gründungs“- oder „Erneuerungsfristen“.

¹⁾ Aus der Gesamtzahl der Kartellzugehörigen.

nicht festzustellen ist, auf welche der an den betreffenden Kunden gelieferten Posten die Vergütung erfolgte, wird der Betrag der gesamten Verkäufe an diesen Kunden der Straf-bemessung zugrunde gelegt.

Die Strafbestimmungen richten sich gegen die Unterschlagung von Aufträgen, Offerten und Rechnungen, gegen Übertretungen der Preisvorschriften, gegen die Nichtbeachtung der Vorschriften über den Umfang der Produktion, sowie gegen Maßnahmen der Mitglieder, sich der Bestrafung wegen dieser Kartellvergehen zu entziehen.

Die aufgezählten Strafbestimmungen gehören danach sämtlich zur Organisation des Revisionsbetriebes und können ihm große Kraft verleihen.

4. Das Kontrollbureau.

Seine Aufgabe ist zusammengesetzt. Seinen Beamten allein liegt die Kontrolle des Umsatzes und der Produktion der Mitglieder ob. Sie sind ferner beteiligt an den Bücherrevisionen zur Kontrolle des Verkaufsgebarens der Mitglieder.

Außer diesen Aufgaben hat das Bureau aber noch eine besondere: es hat die Offerten und Rechnungen, die aus den Kontoren der Kartellmitglieder gehen, fortlaufend zu kontrollieren.

Dazu kommt noch eine Nebenaufgabe, die mit der Kontrolle der Rechnungen zusammenhängt: die Feststellung der Rabattsätze, die den einzelnen Abnehmern zu vergüten sind. Um die Art dieser Nebenaufgabe näher zu charakterisieren, sei ein Beispiel gegeben. Das Kontrollbureau bucht sämtliche Lieferungen der einzelnen Hütten an einen bestimmten Abnehmer so:

Robert Marschall, Breslau

3. 3. 1909	Glasfabrik Bernsdorf	M 3670.—
14. 4. 1909	Hohenbocka „	„ 4020.—
6. 5. 1909	„ Bischofswerda „	„ 1775.—
		M 9465.—

Da nach Abnahme von M 8000.— 2 % Rabatt gewährt werden, ist nach Eingang der Fakturen vom 6. 5. von Bischofswerda allen Hütten, die an Marschall lieferten, mitzuteilen, daß er den Betrag von M 8000.— überschritten hat und sie ihm auf ihre vorausgegangenen Lieferungen nunmehr 2 % gutschreiben müssen. Ist der Betrag von M 20000.— erreicht, wird mitgeteilt, daß 3 % Rabatt zu vergüten sind, wobei dann 1 % Mehr-rabatt auf den früheren Betrag nachzuvergüten ist.

Eine sehr wichtige Aufgabe ist die laufende Kontrolle der Offerten und Rechnungen der Mitglieder. Die Offerten sind von den Mitgliedern doppelt auszufertigen. Sie werden in Sammelsendungen eingereicht, immer die eines Tages in einem Briefe. Für die Einreichung ist eine Liste vorgeschrieben, die sämtliche beiliegenden Offerten enthalten muß. Original und Kopie werden durch das Kontrollbureau mit dem Kontrollstempel versehen. Wenn sie dem Kartellvertrage entsprechen, gibt das Bureau die Originale sofort an den Kunden weiter, die Duplikate an das Mitglied zurück. Auch die Begleitliste ist doppelt einzureichen, eine Ausfertigung behält das Kontrollbureau zurück, die andere geht mit den Offert-Duplikaten dem Kartell-

mitglied wieder zu¹⁾. Das Formular der Begleitliste wird, wie auch die für Offerten und Rechnungen, den Mitgliedern vom Kartell geliefert.

Die Rechnungen sind von dem Kartellmitgliede dreifach auszufertigen. Eine dieser Ausfertigungen darf weder Preise noch Ausrechnungen enthalten; sie erhält der Kunde unmittelbar vom Mitgliede als Verlademeldung. Das zweite Stück behält das Mitglied. Das dritte ist dem Kontrollbureau einzusenden; es wird, wenn der Inhalt den Kartellabmachungen entspricht, mit dem Kontrollstempel versehen und dem Abnehmer weitergegeben. Widerspricht die Rechnung dem Kartellvertrage, geht sie zur Berichtigung an das Kartellmitglied zurück.

Für die Einreichung der Rechnungen ist ebenfalls ein Begleitzettel vorgesehen. Dieser ist ebenfalls doppelt auszufertigen; eine Ausfertigung behält das Kontrollbureau, die andere geht als Empfangsbestätigung an das Kartellmitglied zurück. Dieses Begleitpapier enthält die Aufzählung der Rechnungen eines Tages nach Firma, Ort wie Land des Abnehmers und Betrag²⁾.

Im Kontrollbureau werden folgende Bücher geführt: das Offertenbuch, das Rechnungsbuch, das Buch der Kunden und das Buch der Fabriken.

Das Offertenbuch ist in seiner Einrichtung dem Formular des Begleitpapiers für die Offerten angepaßt. In dieses Buch werden sämtliche Offerten eingetragen, die durch die Hände des Kontrollbureaus gehen. Gleich hier sei eingefügt, daß durch bloßes Zusammenheften der eingegangenen Offertenbegleitzettel der gleiche Zweck bequemer erreicht werden könnte. Diese Aufzeichnung der Offerten und ihre Aufbewahrung dient zur Vermeidung unnützer Revisionen. Wenn ein Kartellmitglied einem andern den Vorwurf macht, die Vorschriften des Kartells über die Offerten zu eigenem Vorteil zu umgehen und schließlich Anzeige erstattet wird, ist es leicht, zunächst einmal festzustellen, ob die Offerte, um die es sich handelt, durch die Hände des Kontrollbureaus gegangen ist. Ist das geschehen, kann durch bloßes Nachschlagen ermittelt werden, ob die Anzeige nur blinder Lärm ist oder nicht. Wenn die Offerte beim Kontrollbureau nicht eingereicht ist, muß allerdings eine Bücherrevision bei dem beschuldigten Mitgliede vorgenommen werden.

Das Rechnungsbuch ist in seiner Einrichtung dem Formular des Begleitschreibens der Rechnungen angepaßt. Nur ist es breiter, so daß auch die in jenem Formular in den einzelnen Spalten an zweiter Stelle und mit roten Lettern bezeichneten Länder eigene Spalten bekommen können. Auch bei diesem Buche ist es Zweck der Aufzeichnungen, unnötige Revisionen zu vermeiden. Es dient ferner als Unterlage für die Statistik zur Ermittlung des Gesamtabsatzes nach den verschiedenen Ländern. Auch dieses Buch könnte ersetzt werden durch Binden der von den Kunden eingereichten Begleitzettel für Rechnungen.

¹⁾ Form. 1 und 2.

²⁾ Form. 3 und 4.

Formular 1.

19.....

Verband der Beleuchtungshütten.

..... übersende... Ihnen beigeschlossen zur gefälligen
Durchsicht und rechtzeitigen Weitergabe an die Adressaten
..... Offerten lt. nachstehendem Verzeichnis. Empfangs-
anzeige nebst Kopien mit Kontrollvermerk umgehend an
..... zurückerbeten.

Hochachtend

Lfd. Nr.	Firma	Ort

Größe: 14,3 × 22,5 cm.

Formular 2.

19.....

Firma

Wir bestätigen hierdurch, die nachstehend verzeichneten
..... Offerten zur Prüfung und Weitergabe von Ihnen
erhalten zu haben. Mit Kontrollvermerk versehene Kopien
folgen hiermit zurück.

Hochachtungsvoll

*Verband der Beleuchtungsglashütten
Kontroll-Bureau.*

Lfd. Nr.	Firma	Ort

Größe: 14,3 × 22,5 cm.

Formular 3.

19.....

*Verband der Beleuchtungsglashütten
Kontroll-Bureau.*

..... übersende... Ihnen beigeschlossen Faktoren lt. nachstehendem Verzeichnis zur Prüfung und rechtzeitigen
Weitergabe. Kopien mit Kontrollvermerk erbitte umgehend hierher zurück.

Hochachtend

Firma	Ort	Wäh- rung	Betrag	Deutschland Schweiz ¹⁾	Frankreich Belgien ¹⁾	England Holland ¹⁾	Hamburg	Nordamerika Ostasien ¹⁾	Italien Levante ¹⁾

Größe: 28,7 × 22 cm.

Formular 4.

19.....

Firma

Wir bestätigen, von Ihnen mit Begleitschein vom Faktoren laut nachstehendem Verzeichnis erhalten zu
haben; Kopien mit Kontrollvermerk folgen hiermit zurück.

Hochachtungsvoll

*Verband der Beleuchtungsglashütten
Kontroll-Bureau.*

Lfd. Nr.	Firma	Ort	Wäh- rung	Betrag	Deutschland Schweiz ¹⁾	Frankreich Belgien ¹⁾	England Holland ¹⁾	Hamburg	Nordamerika Ostasien ¹⁾	Italien Levante ¹⁾

Größe: 28,7 × 22 cm.

Formular 5.

Buch der Kunden.

Datum	Lieferant	Ware	Wert	Bemerkungen

Größe: 21,1 × 16,6 cm.

Formular 6.

Buch der Fabriken.

Datum	Ware	Ab- nehmer	Wert					Summen	Bem.
			Deutsch- land	Belgien	Holland	usw.			

Größe: 22 × 14 cm.

¹⁾ Im Original rot; rot werden auch die Zahlen eingetragen, die sich auf diese Länder beziehen.

Im Buch der Kunden¹⁾ hat jeder Abnehmer sein Konto. In diesem werden die Bezüge der Kunden von den Mitgliedern des Verbandes durch das Kontrollbureau verbucht. Hierdurch wird es dem Bureau möglich, festzustellen, welcher Rabattsatz den einzelnen Abnehmern zu vergüten ist und wann dies geschehen muß. Das Buch dient als Unterlage für die Rabattanweisungen des Kontrollbureaus an die Kartellmitglieder.

Im Buch der Fabriken²⁾ ist jedem Kartellmitgliede ein Konto eingeräumt, in das alle Rechnungen gebucht werden, die das einzelne Mitglied einreicht. Die Darstellung in diesem Buche ist ebenfalls tabellarisch: es ist eingerichtet ähnlich dem Formular der Begleitliste der Rechnungen; neben der Gesamtspalte gibt es eine Anzahl weiterer Wertspalten, die den Absatz des Kartellmitgliedes nach Ländern spezifizieren. Die Beträge in diesen Konten werden monatlich addiert. Die Möglichkeit des Vergleiches der Monatsgesamtzahlen, die sich ergeben, mit den Zahlen früherer Monate und der gleichen Monate früherer Jahre bedeutet auch schon eine Kontrolle der Produktion der Mitglieder, wenn auch keine genaue. Die genaue erfolgt, wie bereits ausgeführt, durch Besichtigung der Produktionsräume.

Daneben ermöglicht dieses Buch die statistische Erfassung des Anteils der einzelnen Fabriken an dem Absatze nach den verschiedenen Ländern.

Die Privatwirtschaftslehre an der Handelshochschule zu Königsberg i. Pr.

Von F. Werner, Königsberg i. Pr.

Die Handelshochschule zu Königsberg hat einen neuen Lehrplan eingeführt und wird ihn vom Winterhalbjahr 1917/18 an durchführen. Bisher waren, noch von den Handelshochschulkursen her, mit Rücksicht auf die überwiegende Zahl der in der Praxis stehenden Hörer die Vorlesungen, besonders die der Privatwirtschaftslehre, in zwei- und einstündige aufgeteilt, was einmal eine große Zersplitterung der Kräfte, sodann eine öftere Wiederholung desselben Stoffes an den verschiedensten Stellen zur Folge hatte. Hiermit bricht nun der neue Lehrplan. Er enthält nur das Minimum der Vorlesungen, die in regelmäßiger Reihenfolge gelesen werden müssen. Erweiterungen erfährt der Plan jedes Halbjahr durch Aufnahme von Vorlesungen, für die besondere Wünsche seitens der Studierenden oder Hörer vorliegen oder ein Bedürfnis sich von Fall zu Fall herausgestellt hat; die Beschlußfassung hierüber steht dem Rat des Lehrkörpers zu.

Die *allgemeinen Vorlesungen der Privatwirtschaftslehre* sind: die vierstündige Vorlesung über Buchhaltung, die jedes Halbjahr gelesen wird und alles bringen muß, was der Studierende sowohl vom System wie von den gesamten Buchhaltungseinrichtungen zu wissen nötig hat. Dieser Vor-

lesung schließen sich in jedem zweiten Halbjahr Übungen zur Besprechung schwieriger Buchhaltungsfragen, zweistündig, an. In jedem zweiten Halbjahr werden auch Bilanzkunde und Bilanzkritik gelesen, ersteres zwei-, letzteres einstündig. Ein Studienplan, der als Wegweiser durch die Vorlesungen der Privatwirtschaftslehre, Rechtswissenschaft und Volkswirtschaftslehre jedem Studierenden bei seinem Eintritt ausgehändigt wird zeigt die Wiederholung: Bilanzkunde immer im Winter, Bilanzkritik immer im Sommer gelesen. Das bedingt nun, auch infolge des Vorlesungswechsels unter den Dozenten, daß der Wegweiser dem Studierenden rät, einmal zuerst Bilanzkritik und dann Bilanzkunde, oder ein andermal umgekehrt zu hören. Beide Wege sind gleich empfehlenswert. Hört der Studierende zuerst Bilanzkritik, so kristallisieren sich aus der Fülle der praktischen Fälle, bei der analytischen Betrachtung der Bilanzen nach und nach die Regeln heraus, die er dann in der Bilanzkunde systematisch vortragen erhält. Folgt die Bilanzkritik der Bilanzkunde, dann hat der Studierende die Möglichkeit, die hier gewonnenen Regeln auf ihre Anwendung in der Praxis hin zu beobachten. Wie Buchhaltung und Bilanz in insgesamt neun, so findet kaufmännisches Rechnen in acht Stunden seine Erledigung innerhalb der Studiendauer, und zwar in der Weise, daß abwechselnd das kaufmännische Rechnen im nationalen Verkehr und das im internationalen Verkehr dreistündig vorgetragen wird. Im kaufmännischen Rechnen sind Vorlesungen und Übungen miteinander vereint, und auf Gewinnung einer guten Rechenfertigkeit der Studierenden wird großes Gewicht gelegt. Es sind diese Rechenvorlesungen durchaus keine öden Usancenkunden, die den Studierenden mit einer riesigen Fülle ungleich wichtiger Gebräuche aus allen Handelszweigen bekannt zu machen haben, sondern es wird durch gut ausgewählte Beispiele und deren strenge rechnerische Durchführung der Beweis für die Tragweite kalkulatorischer Irrtümer und für die Wirkungen der Preis- und Zahlungsvereinbarungen auf die Erträge der einzelnen Geschäfte den Hörern erbracht. Zinseszins- und Rentenrechnen soll, in jedem zweiten Halbjahr gelesen, die Studierenden nur mit dem Teil dieses großen Gebietes der Mathematik bekannt machen, der auf kaufmännische Geschäfte aller Art Anwendung findet. Es wird hier nach kurzer Erläuterung der mathematischen Formeln besonders deren Benutzung in der Praxis gezeigt und geübt werden. Die Technik des Zahlungsverkehrs (Wechsel, Scheck, Abrechnung), auch moderner Zahlungsverkehr genannt, soll neben der Rechenvorlesung die Hauptanwendungsgebiete und Verkehrstechnik dieser Zahlungsmittel bieten. Für die Beibehaltung der Vorlesung spricht einmal die Bedeutung der ihr zugrunde liegenden Fragen, die Möglichkeit der kritischen Würdigung der vorgeschlagenen Verbesserungen der Verkehrssitten und endlich das dauernd lebhaftes Interesse der Studierenden für

¹⁾ Form. 5. ²⁾ Form. 6.

diese Vorlesung. Es werden in ihr, losgelöst von den Erörterungen über die gesetzlichen Erfordernisse, die vielen Anwendungs- und Auswertungsmöglichkeiten der Zahlungsmittel vorgeführt. Die allgemeine Handelsbetriebslehre gehört, wie ja schon der Titel sagt, zum allgemeinen Teil, und doch rät der Wegweiser dem Studierenden, diese Vorlesung erst am Ende seiner Studienzeit, erst nachdem er eine der Spezialvorlesungen über Organisation gehört hat, zu belegen. Diese Vorlesung ist der Abschluß des privatwirtschaftlichen Studiums, in ihr sollen die allen Geschäften gemeinsamen Betriebsgrundsätze losgelöst von dem Blick in die einzelnen Betriebe und doch aufgebaut auf der Erkenntnis der in ihnen herrschenden Ordnungen in zusammengedrängter Form gegeben werden. Damit ist ihre Stellung am Ende des Studiums von selbst gegeben.

Die Spezialvorlesungen der Privatwirtschaftslehre sind: Organisation und Betrieb von Banken, vierstündig; in jedem zweiten Halbjahr. In dieser Vorlesung wird auch die Börsentechnik gegeben, die früher selbständig gelesen wurde. Organisation und Betrieb des Warenhandels, jedes zweite Halbjahr dreistündig, umfaßt den Großhandel, einschließlich Export und Import, und den Kleinhandel; die verschiedenen Absatzformen, Konventionen, die Fragen der Reklame, um nur einiges zu nennen, finden hier ihre Darstellung. Organisation und Betrieb von Industrieunternehmen wird dreistündig nur alle vier Halbjahre gelesen. Man wolle die seltener Wiederholung der Besonderheit der Lage unserer Hochschule im industrieärmeren Osten in Rechnung stellen, vielleicht wird sich bald das Bedürfnis zu öfterer Wiederholung der Vorlesung zeigen. In der Vorlesung sind die industriellen Selbstkosten eingeschlossen, werden also nicht mehr besonders gelesen. Weitere Spezialvorlesungen sind noch der Verkehr des Kaufmanns mit den großen öffentlichen Verkehrsanstalten: Eisenbahntarifwesen einstündig, Post und Telegraphie einstündig alle vier Halbjahre. Die Besprechung der Marktlage als Spezialseminar soll vom privat- und volkswirtschaftlichen Standpunkt erörtert, von Dozenten beider Wissenschaftsgebiete gemeinsam alle Winterhalbjahre abgehalten werden.

Im handelswissenschaftlichen Seminar, an dem die Studierenden die beiden letzten Halbjahre teilnehmen sollen, werden diese zur Anfertigung eigener Arbeiten angeleitet, lernen hier sich über das gesamte Wissenschaftsgebiet Rechenschaft zu geben und ihre Urteilskraft zu stärken. Die im Lehrplan enthaltenen weiteren Spezialvorlesungen und Übungen für Handelslehrer bedürfen hier keiner besonderen Erörterung.

Für Studierende mit ungenügender praktischen Anschauung vor Beginn des Studiums (hoffentlich bleibt deren Zahl dauernd sehr klein) sind besondere Vorbereitungskurse in Buchhaltung und kaufmännischem Rechnen angesetzt. Um diese Vorlesungen ist der Studienplan dieser Studierenden

mehr belastet als der, die diese Kurse sich schenken können.

In diesem Lehrplan der Privatwirtschaftslehre haben sowohl meine in zehn Jahren gesammelten Erfahrungen als Dozent als auch die Entwicklung dieser Wissenschaft innerhalb dieses Zeitraumes ihren Ausdruck gefunden. Man möge die Darstellung Töndurys in seinem Buche „Von der Handelswissenschaft zur Privatwirtschaftslehre“¹⁾, die öfteren Äußerungen Schmalenbachs in seiner Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, in der Handelslehrerzeitung, sowie in dieser Zeitschrift, auch die Nicklischs in dieser Zeitschrift hiermit vergleichen und wird wohl finden, daß, wenn auch hier und da Abweichungen vorhanden sind, die Einheitlichkeit des Zieles allen vorschwebt. Bei aller Mannigfaltigkeit der Überschriften der Vorlesungen in den einzelnen Vorlesungsverzeichnissen der Handelshochschulen wird überall dasselbe gegeben: das best Erarbeitete und Erforschte unserer jungen Wissenschaft.

Der Wegweiser verteilt nun die, sagen wir einmal notwendigen Vorlesungen der Privatwirtschaftslehre, Rechtswissenschaft und Volkswirtschaftslehre für die Diplombewerber (A) auf vier (a) und fünf (b), für künftige Handelslehrer (B) auf fünf (c) und sechs (d) Halbjahre, für beide Gruppen besteht noch ein besonderer Wegweiser je nachdem der Studierende sein Studium im Sommer oder Winter beginnt. Es ergeben sich für A 59, B 75 notwendige Vorlesungsstunden, die sich bei A a verteilen auf 16, 17, 16 und 10, davon sind privatwirtschaftliche 2, 7, 7 und 5 = 21 + in einem Halbjahr 3 oder 4²⁾ also 24 resp. 25; bei A b 14, 14, 13, 9, 9, davon Privatwirtschaftslehre 6, 4, 5, 4, 2 + einmal 3 oder 4; bei B c 16, 14, 18, 14, 13, davon Privatwirtschaftslehre 6, 4, 5, 2, 2, + einmal 3 oder 4; bei B d 12, 13, 14, 11, 14, 11, davon Privatwirtschaftslehre 2, 7, 5, 1, 2, 4 + einmal 3 oder 4. Es bleibt somit den aus der Praxis hervorgegangenen Studierenden noch genügende Zeit, ihr Studium auf Neigungsvorlesungen aus allen übrigen Wissenschaftsgebieten auszudehnen.

Der ganze Lehrplan kann mit Rücksicht auf den beschränkten Raum leider nicht hier Abdruck finden. Er kann jederzeit von der Geschäftsstelle der Handelshochschule bezogen werden. Nur der Teil „Privatwirtschaftslehre“ möge hier zum Verständnis der vorstehenden Ausführungen folgen:

Privatwirtschaftslehre.	Stunden- Umlauf.	
	zahl	In jedem Halbjahr gelesen.
Buchführung	4	1
Übungen zur Besprechung schwieriger Buchhaltungsfragen	2	2
Bilanzkunde	2	2
Bilanzkritik	1	2
Kaufmännisches Rechnen, Teil I (Diskont- und Kontokorrentrechnen, Effektenrechnen an deutschen Plätzen, Warenkalkulation)	3	2
Kaufmännisches Rechnen, Teil II (Devisen-, Effekten- und Warenarbitrage)	3	2

¹⁾ Zürich 1916.

²⁾ für eine Spezialvorlesung über Organisation und Betrieb.

Privatwirtschaftslehre (Fortsetzung)	Stunden zahl	Umlauf. In jedem Halbjahr gelesen.
Zinseszins- und Rentenrechnen. (Diese Vorlesung wird erst später eingeführt werden.)	2	2
Organisation und Betrieb der Banken	4	2
Organisation und Betrieb des Warenhandels	3	2
Organisation und Betrieb der Industrieunternehmen	3	4
Organisation und Betrieb der Verkehrsunternehmen. (Diese Vorlesung wird erst später eingeführt werden.)	2	4
Organisation und Betrieb der Versicherungsunternehmen. (Diese Vorlesung wird erst später eingeführt werden.)	2	4
Allgemeine Betriebslehre	2	2
Technik des Zahlungsverkehrs (Wechsel, Scheck, Abrechnung)	2	2
Der Verkehr des Kaufmanns mit den großen öffentlichen Verkehrsanstalten:		
Eisenbahntarifwesen	1	4
Post und Telegraphie	1	4
Besprechung der Marktlage	1	2
Handelswissenschaftliches Seminar	2	1
Einführung in die theoretische Pädagogik	2	4
Geschichte und Organisation des kaufmännischen Unterrichtswesens	2	4
Lehrproben	1	1
Handelslehrerseminar	2	1
Vorbereitungskurse.		
Einführung in die Buchhaltung	im Winter im Sommer }	
Übungen in den Elementen des kaufmännischen Rechnens	2	1

Übermäßiger Gewinn.

Von Friedrich Leitner, Berlin.

Nach einer Mitteilung im Berliner Tageblatt vom 26. Juni 1917 wurde in einer Besprechung in der Vereinigung Südwestdeutscher Handelskammern darauf hingewiesen, daß nach der Rechtsprechung des Reichsgerichts zu den Gestehungskosten einer Ware folgende Posten gehören: Einkaufspreis bzw. Erzeugungskosten, die besonderen Betriebsunkosten, die anteiligen allgemeinen Betriebsunkosten, der Anteil am Kapitalzins, Risikoprämie und Unternehmerlohn. Erst der Überschuß über diese sämtlichen Gestehungskosten stelle den Reingewinn dar¹⁾.

Die Anschauung, die im letzten von mir gesperrten Satz wiedergegeben ist und vom Standpunkt der Unternehmer unter den jetzigen Zeitverhältnissen leicht erklärlich ist, darf nicht unwidersprochen bleiben; sie versucht, eine alte sozialwissenschaftliche Lehre vom Unternehmereinkommen im Interesse der Kriegsverdiener umzudeuten. Die folgenden Ausführungen beziehen sich nur auf Industrieprodukte, insbesondere für den Heeresbedarf.

Das Reichsgericht hat in seinem Urteil vom 12. Mai 1916 den Reingewinn analysiert; er wird aus drei Faktoren gebildet: Kapitalzins, Unternehmerlohn und Risikoprämie.

1. Der Kapitalzins soll eine angemessene Ver-

zinsung des im Betriebe stehenden Kapitals enthalten. In einer Veröffentlichung der Korporation der Kaufmannschaft von Berlin (Kriegswucher und Kettenhandel. Nach den Entscheidungen des Reichsgerichts. 4. Auflage, 1917) wird dazu ausgeführt: „Ist das Betriebskapital während der Kriegszeit vermehrt oder der Zinssatz erhöht worden, so dürfte dies bei dem einzelnen Verkaufspreis in eine entsprechenden Gewinnerhöhung zum Ausdruck kommen.“ Bei der Zerlegung des Unternehmereinkommens in die drei Faktoren handelt es sich um eine ideelle Trennung, die, soweit der Kapitalzins in Frage kommt, bei Einzelfirmen und Personalgesellschaften häufig auch buchmäßig durchgeführt wird, indem man die Kapitaleinlage mit dem landesüblichen Zinssatz für eine sichere Kapitalanlage in Wertpapieren, etwa 4—5%, verzinst und diese Kapitalverzinsung dem Zinsenkonto zugunsten des Kapital- bzw. des Privatkontos belastet. In anderen Fällen werden die Kapitalzinsen, das sind Zinsen auf arbeitsloses Besitzeinkommen, nur bei der Gewinnberechnung bzw. -verteilung rechnungsmäßig abgezweigt, um das Einkommen für Unternehmerarbeit zu errechnen. Vom privatwirtschaftlichen Gesichtspunkt aus erscheint eine Unternehmung erst dann rentabel, wenn der Gesamt-Reinverdienst eines Jahres die übliche Kapitalverzinsung übersteigt. Die buchmäßige Absplittierung des Kapitalzinses vom Reingewinn der Unternehmung kann in beliebiger Höhe erfolgen, weil es sich nur um eine Rechnungsoperation handelt. Daß aber beim einzelnen Verkauf eine Erhöhung des Zinssatzes während der Kriegszeit in einer entsprechenden Gewinnerhöhung zum Ausdruck kommen darf, wie die Korporation ausführt, ist nicht angängig. Kapitalzinsen bilden keinen Bestandteil der Erzeugungskosten, sondern einen Teil des Reingewinns. Eine Erhöhung des Reingewinns im Einzelfall wegen Steigerung des Marktinzinses eintreten zu lassen, ist unzulässig und würde, wenn die maßgebenden Behörden sich dieser Anschauung anschließen sollten, zu einer unberechtigten Verteuerung der Veräußerungsgegenstände führen.

2. Der Unternehmerlohn soll eine angemessene Vergütung für die Arbeit des Unternehmers gewähren. Die vermehrten Schwierigkeiten bei der Beschaffung von Rohstoffen und Halbfabrikaten, die erhöhten Kosten der Lebenshaltung, die verminderte Kaufkraft des Geldes u. a. durch die kriegswirtschaftlichen Verhältnisse bedingten Erschwernisse lassen es berechtigt erscheinen, einen höheren Unternehmerlohn in Anrechnung zu bringen. Für die rechnungsmäßige Behandlung fehlen zuverlässige Unterlagen. Wenn Einzelunternehmer oder Mitglieder einer Personalgesellschaft sich ein „theoretisches“ Gehalt anrechnen, außer den Kapitalzinsen noch ein Gehalt in bestimmter Höhe vom Reingewinn in Abzug bringen, so ist diese Rechnungsgröße mehr oder weniger willkürlich, der Selbsteinschätzung überlassen — Überschätzung der eigenen Arbeit ist dabei nicht ausgeschlossen — und exakt zahlenmäßig nicht zu

¹⁾ Vgl. den ähnlichen Beschluß des Deutschen Handelstages in dessen Mitteilungen, 27. Dezember 1916, S. 19f.

begründen. Wiederum eine Buch- und Rechnungsoperation. Auch der Vergleich mit Aktienvereinen ist nicht angängig, wo die Tantiemen des Vorstandes bzw. Aufsichtsrates, wirtschaftlich betrachtet, eine Vergütung für Unternehmerarbeit darstellen sollen, während die Aktiendividende Verzinsung und Risiko einer arbeitslosen Kapitalbeteiligung bzw. einer Geldkapitalanlage darstellt. Am Börsenmarkt regelt sich der Börsenkurs in der Hauptsache nach der Höhe der bezahlten oder in Aussicht stehenden Dividende, abgesehen von annormalen Einflüssen, wie günstiges Bezugsrecht, künstliche Machenschaften bei der Kursbestimmung usw. Tantiemen des Vorstandes, auch die vertraglich fixierten und jene des Aufsichtsrates sind Reingewinnanteile, gleichgültig wie sie zur Verbuchung kommen.

Eine Erhöhung des Unternehmerlohns, soweit sie durch besondere Umstände gerechtfertigt erscheint — es darf nicht vergessen werden, daß bei dem zurzeit anhaltendem Warenhunger die Unternehmerarbeit hinsichtlich des Absatzes von Waren des täglichen Gebrauchs und von Werkstoffen für die Rüstungsindustrie auf ein Mindestmaß gesunken ist —, kann bei der Beurteilung und Berechnung eines angemessenen Gewinnzuschlages beim Einzelverkauf berücksichtigt werden, obgleich eine begründete zahlenmäßige Belegung der vermehrten Unternehmerarbeit nicht möglich ist.

3. Der Reingewinn schließt als letzten Bestandteil die Risikoprämie in sich, eine Prämie für Selbstversicherung gegen die Gefahren bei der Anschaffung, Verarbeitung, Bearbeitung und Weiterveräußerung der Waren. Risiko bedeutet hier das Maß der Gefahr, den Ausdruck des Durchschnittsbetrages eines möglichen Schadens in einer bestimmten Zeiteinheit. Ich habe mich über die verschiedenen Unternehmungsrisiken und ihre Bekämpfung an anderer Stelle ausführlich geäußert und kann darauf verweisen¹⁾.

Insoweit die verschiedenen Gefahren gegen Entgelt abgewälzt, d. h. versichert wurden, bilden die bezahlten Prämienbeträge einen Bestandteil der Unternehmungskosten, nicht des Reingewinns; das gleiche gilt für den Fall der Selbstversicherung hinsichtlich der eingesparten angemessenen und als Versicherungsfonds zurückgelegten Prämien. Die nicht versicherungsfähigen Unternehmungsrisiken in ihrer Gesamtheit stellen jenen Teil des Reingewinns dar, von dem in der Reichsgerichtsentscheidung im Anschluß an die herrschende Lehre vom Unternehmer-einkommen die Rede ist. Dieses Gesamtrisiko ist ein Kriterium des neuzeitlichen Unternehmers, der die Unternehmung organisiert, leitet und das Kapitalrisiko trägt. Eine Analyse des Gesamtrisikos führt zu den einzelnen Risiken, die teils einzelwirtschaftlicher, teils sozialwirtschaftlicher Art sind; dazu treten die Elementar-Risiken. Die Teilrisiken treten bei verschiedenen Unternehmungen in ver-

schiedenen Stärkegraden auf, haben sich aber auch während des Krieges wesentlich verschoben. Das aktive Kreditrisiko beispielsweise ist durch die Umstellung der Kreditwirtschaft ganz wesentlich verringert: Barzahlung der Lieferungen im voraus oder gegen Aushändigung der Verladungspapiere; das passive Kreditrisiko, das sind die Gefahren der Beschränkung des Bankkredits u. a., ist für die Kriegsrüstungsindustrie zum Teil durch Gewährung von Vorschüssen seitens der Militärbehörde eingeschränkt. Hingegen ist die Gefahr, Werk- und Betriebsstoffe für herein genommene Aufträge nicht oder nicht in ausreichender Menge oder zu übermäßig hohen Preisen beschaffen zu müssen, außerordentlich gestiegen. Lieferanten verweigern beispielsweise die Erfüllung ihrer Lieferungsverträge zu Vertragspreisen unter allerlei Ausflüchten, wenn die Marktpreise wesentlich gestiegen sind, Schwierigkeiten, die plötzlich behoben sind, wenn Preiszuschläge vom Abnehmer bewilligt werden. Selbst Preiserhöhungen für bereits ausgelieferte Mengen, also Preissteigerungen mit „rückwirkender“ Kraft, sind vorgekommen. Die Gefahr der Lohnsteigerungen, der Materialpreisverteuerung, des Widerrufs der Militäraufträge, der Kostenverteuerung infolge Umänderung der Konstruktion während der Ausführung u. v. a. Fabrikationsrisiken sind gleichfalls gestiegen.

Insoweit solche Teilrisiken wirksam werden und die Erzeugungskosten der Waren verteuern, mindern sie den Reingewinn des Unternehmers, falls ihm der Ausgleich durch allgemeine Preiserhöhung, Teuerungszuschläge oder Nachbewilligung eines Mehrpreises für bestimmte Aufträge, etwa mit rückwirkender Kraft, nicht möglich ist. Ein anderer Weg ist die Einrechnung besonderer Gefahrenzuschläge in der Selbstkostenberechnung, die, soweit Heeresbedarf in Frage kommt, als Unterlage für die Preisfestsetzung in vielen Fällen einer behördlichen Nachprüfung unterworfen wird.

Einige Beispiele mögen zeigen, wie man in der Rüstungsindustrie das Risiko in Absatz bringt, ohne damit die Berechtigung solcher Preissteigerungen ohne weiteres anzuerkennen:

Eine Pulverfabrik rechnet die Selbstkosten wie folgt:

Materialien, Generalunkosten	130.—
Explosionsrisiko 20%	26.—
Allgemeines Risiko 15%	19.50
	175.50
Reingewinn 20%	35.10
	210.60

Eine andere Firma berechnet innerhalb ihrer allgemeinen Unkosten von 250% Lohnzuschlag einen besonderen Gefahrenzuschlag von 25% für „Betriebsstockung wegen mangelhafter Materiallieferungen, Betriebsunterbrechung infolge Brand, Explosion, Fliegerangriffe“. Eine dritte Firma schreibt: Angesichts der mit der Arbeit verbundenen Gefahr beanspruchen wir einen Gewinnzuschlag von 30%; für die in Aussicht stehende Lohnsteigerung setzen wir 10% ein. Eine andere Firma berechnet

¹⁾ Die Unternehmungsrisiken. Berlin 1915. (Heft 3 der Einzelwirtschaftlichen Abhandlungen.)

den Fabrikationsausschuß doppelt, einmal durch Umrechnung der gesamten produktiven Löhne auf die brauchbaren Stücke, einmal durch Einrechnung von 10% Ausschuß auf Material- und Lohnkosten. In einem anderen Fall hat ein Wagenlieferant wegen schlechter betriebswirtschaftlicher Verhältnisse und falscher Kostenberechnung etwa 300 000 M Verlust erlitten, die er in der Kostenberechnung für einen neuen Heeresauftrag einrechnet und dadurch den Unkostenzuschlag unberechtigt um etwa 65% steigerte.

Wir kommen zum Schlußergebnis. Die Verzinsung des eigenen Kapitals und der Unternehmerlohn bilden Teile des Reingewinns, sind nicht Unkosten und nicht Teile der Gesteuerungskosten wie der eingangs zitierte Beschluß behauptet. Der Reingewinn beim einzelnen Verkauf deckt beide und das Unternehmungsrisiko in seiner Gesamtheit. Insoweit eine geringe prozentuale Erhöhung der Reingewinnquote in der Einzelberechnung Berücksichtigung finden kann, ist nach Lage des Einzelfalles zu beurteilen; dabei ist durch Vervielfachung der Erhöhung mit der Gesamtstückzahl zu berechnen, wie groß die Zuschlagserhöhung in ihrem Gesamtbetrag ist. Eine Erhöhung der Gewinnquote wegen eines angeblich gestiegenen Kapitalzinses oder unter Zugrundelegung des Marktzinssatzes ist ausgeschlossen. Einzelne Gefahren können in die Unkostenberechnung mit angemessenen Sätzen einbezogen werden, wenn dies nach Lage des Falles berechtigt erscheint.

Im Anschluß an die Erörterungen des übermäßigen Gewinns sollen die wichtigsten Quellen der Kriegsgewinne der Rüstungsindustrie zergliedert werden. Woher stammen diese Gewinne? Zunächst sind sie eine Folge der Vervielfachung des Umsatzes zu guten Preisen und infolgedessen des Stücknutzens der Fabrikbetriebe. Insoweit der Heeresbedarf in Frage kommt, werden die Lieferungen gewöhnlich zu Einheitspreisen vergeben, denen die Arbeitslöhne der Industriebezirke und die Unkosten der Fabrikbetriebe zugrunde gelegt werden. Einheitspreise sind Durchschnittspreise. Wegen der verschiedenen betriebswirtschaftlichen Verhältnisse der Einzelbetriebe und wegen der örtlichen Verschiedenheit der Arbeitslöhne ist es unvermeidlich, daß die einen Lieferungsbetriebe mit dem Durchschnittspreis besser, die anderen schlechter auskommen. Die Reingewinnquote, der Nettonutzen, muß individuell verschieden hoch werden. Sachgemäßer wäre die Individualisierung der Preise nach den besonderen Betriebsverhältnissen des Lieferungsbetriebes und den örtlichen Lohnverhältnissen, oder eine Staffelung der Preise etwa in drei Gruppen: Preise für Groß-, Mittel- und Kleinbetriebe (Gruppenpreis). Daß bei dem System der Einheitspreise die Qualitätsunterschiede in den Fabrikaten unberücksichtigt bleiben müssen, ist ohne weiteres einzusehen (Qualitätspreise). Legt man bei der Ermittlung angemessener Preise die Verhältnisse der teuersten Produktionsorte zugrunde, z. B. von Berlin, so müssen die

Stückgewinne der Lieferanten außerhalb dieser Produktionsorte sich unverhältnismäßig steigern.

Die Hauptlieferanten sind gezwungen, die Bearbeitung oder Herstellung von Einzelteilen an Unterlieferanten zu vergeben. Der Unterlieferant schließt einen Sondervertrag mit dem Hauptlieferanten, der der Militärverwaltung allein verantwortlich ist. In den Kreisen der Unterlieferanten wird nun häufig über nicht auskömmliche Preise geklagt. Auf die Preisvereinbarungen der beiden Parteien steht der Heeresverwaltung kein unmittelbarer Einfluß zu. Durch Vertragsklauseln wird der Hauptlieferant verpflichtet, eine etwa später bewilligte Preiserhöhung wegen der gesteigerten Material- und Lohnpreise voll und ganz auch dem Unterlieferanten zuzuwenden. Übermäßigen Zwischengewinnen des Hauptlieferanten, der wirtschaftlich häufig nur die Rolle eines Vermittlungsagenten spielt, wird tatkräftig entgegengetreten, soweit die Heeresverwaltung davon Kenntnis erhält. Häufig sind die Unterlieferanten an den wenig auskömmlichen oder verlustbringenden Bearbeitungspreisen selbst schuld. Sie übernehmen Unterlieferungen, deren Selbstkosten richtig auf Grund der eigenen Betriebserfahrungen zu bemessen sie außerstande sind. In solchen Fällen wäre es zweckmäßiger, zunächst einen kleinen Probeauftrag zu übernehmen und auf Grund der jetzt feststellbaren Selbstkosten hinsichtlich des Preises mit dem Hauptlieferanten zu verhandeln.

Die Unkostenzuschläge sind des weiteren eine Quelle „stiller“ Gewinne. Mechanisch-technologische Fabrikbetriebe berechnen bekanntlich zwecks Deckung der anteiligen Unkosten, die für das einzelne Arbeitsstück sich nicht unmittelbar berechnen lassen, einen Zuschlag von 100 auf die Arbeitskosten; z. B.: 2 Millionen Mark Arbeitslöhne, 4 Millionen Mark Unkosten jährlich gibt einen Lohnzuschlag von 200% in der Einzelkalkulation. Die Unkostenzuschläge für Handwerksbetriebe gehen in der Regel über 50% nicht hinaus, für Fabrikbetriebe schwanken sie zwischen 100—250%, gehen aber für einzelne Arbeitsvorgänge auch weit darüber hinaus. Errechnet nun eine Preisprüfungsstelle für einen bestimmten Bearbeitungsprozeß durchschnittlich 150% der Gesamtlöhne für Unkosten als auskömmlich, so wird eine auf dem Lande gelegene Bearbeitungsfirma, abgesehen von niedrigeren Arbeitslöhnen, auch hinsichtlich der Unkosten sich günstiger stellen. Z. B. für die Bearbeitung werden 70 Pfennig das Stück bewilligt zuzüglich 150% Unkosten = 105 Pfennig das Stück. Der Bearbeiter erzeugt täglich 500 Stück; es stehen ihm somit zur Deckung der anteiligen Unkosten 525 M täglich zur Verfügung. Je geringer der tägliche Unkostenverbrauch ist, um so größer ist der „Unkostengewinn“; dazu kommt der Zuschlag für den reinen Stücknutzen.

Der Unkostenzuschlag errechnet sich aus dem Verhältnis zwischen produktiven Arbeitslöhnen und den Unkosten eines Jahres. Eine Steigerung der Arbeitslöhne z. B. von 50 auf 70 M das Stück erhöht den Unkostenzuschlag, hier mit 200% angenommen, von 100 auf 140 M das Stück. Die

Erhöhung der Unkosten um 40 M das Stück erscheint nur dann gerechtfertigt, wenn auch die anteiligen Unkosten um 40% wie die Arbeitslöhne gestiegen sind. Entspricht der Lohnsteigerung nicht eine gleich hohe Steigerung der Unkosten, ist diese geringer, etwa nur 20—25% (Zuschlag 120—125 M das Stück), so ergibt sich für den Fabrikanten ein stiller Nutzen von 15—20 M das Stück = 21—28% der Arbeitslöhne, wenn ihm 200% Unkosten (= 140 M) auch auf die gesteigerten Arbeitslöhne zugebilligt wurden.

Gelegentlich haben Heereslieferanten in der vorzulegenden Kostenberechnung auch wie folgt „kalkuliert“: Die Unkosten sind wesentlich gestiegen, ich schätze um 20% und rechne deshalb 220% Zuschlag, im Beispiel also 154 M das Stück. Man läßt also die Proportionalität zwischen Lohn und Unkosten außer Betracht, berechnet auf die erhöhten Arbeitslöhne die auch prozentual erhöhten Unkostenzuschläge!

Einen wichtigen Bestandteil der Anteilsunkosten bilden die Abschreibungen auf das Anlagekapital. Einem Preßwerk werden 300 000 Stück Granaten-Rohlinge in Auftrag gegeben. Die Anschaffungskosten der Pressen usw. seien A Mark, für das Stück a Pfennig. Der Auftrag wird um 100 000 Stück erhöht. Schon mit der Auslieferung des ersten Auftrages sind die Anlagekosten vollständig amortisiert. Die Abschreibungsquote auf den Zusatzauftrag ist nicht mehr Kostenbestandteil, sondern Bruttogewinn. Für besondere Anlagen zur Herstellung von Rüstungsgegenständen wird eine Sonderabschreibung zugebilligt, wenn die Anlageerweiterung in der Friedenswirtschaft keine andere nutzbringende Beschäftigung ermöglicht. So kommt es vor, daß das Anlagekapital nicht einmal, sondern mehrere Male amortisiert, d. h. „verdient“ wird, eine stille Gewinnerhöhung. Der Abbruchs- oder Schrottwert ist wegen der allgemeinen Verteuerung der Materialpreise von etwa 10% des Anschaffungswertes auf 15—20% gestiegen, eine Steigerung, die bei der Berechnung der Amortisationsquote häufig außer Ansatz bleibt.

Die Industrie berechnet ziemlich allgemein den Gewinnzuschlag vom 100 auf die Selbstkosten, ein Verfahren, das die Billigung der Militärverwaltung gefunden hat. Dieser Zuschlag hat zur Folge, daß auch der Stücknutzen bei steigenden Selbstkosten naturgemäß steigt; ein Beispiel:

	Friedenspreis	Kriegspreis		Unterschied
Materialkosten	100	200	100%	Materialverteuerung 100 M
Lohnkosten	50	70	40%	Lohnsteigerung 20 „
Unkosten 200%	100	140	40%	Unkostensteigerung 40 „
Selbstkosten	250	410		160 M
+ 20% Gewinn	50	82		Stücknutzen 32 „
Lieferungspreis	300	492		Mehrpreis 192 M

Wollte man bei veränderlichen Lieferungspreisen eine Steigerung des Stücknutzens ausschalten, müßte man zu dem System des unveränderlichen Stücknutzens übergehen.

Steigender Umsatz und steigender Stücknutzen, „stille“ Gewinne an Unkosten und Abschreibungen,

überdies die amtlich zugebilligte Reingewinnquote, Ersparnisse gegenüber den normalen Selbstkosten: Die Summe dieser Teilgewinne gibt Aufschluß über die zum Teil übermäßig erscheinenden Gewinne der Rüstungsindustrie, die bei den Rohstoffproduzenten entsprechend ihrer wirtschaftlichen Machtstellung gegenüber den Verbrauchern verhältnismäßig höher ist als in der Bearbeitungsindustrie.

Der Lehrbetrieb in der Privatwirtschaftslehre an den deutschen Handelshochschulen.

Von F. Schmidt, Frankfurt a. M.

(Schluß.)

IV. Das Verhältnis der Privatwirtschaftslehre zu den anderen Prüfungsfächern.

Es ist notwendig:

1. die Stellung der Privatwirtschaftslehre innerhalb des Studienplanes zu regeln;
2. den Umfang des Faches mit dem der anderen unter Berücksichtigung der zur Verfügung stehenden Semester abzustimmen;
3. den Inhalt der privatwirtschaftlichen Vorlesungen untereinander, sowie mit den die gleiche Materie behandelnden Vorlesungen aus anderen Fächern abzugrenzen.

Das Studium der Diplomkandidaten deutscher Handelshochschulen soll nach den Prüfungsordnungen mindestens vier Semester betragen, für Diplomhandelslehrer sind fünf Semester vorgesehen, weil sie auch pädagogisch geschult werden müssen. Nun kann allerdings die Mindeststudienzeit beliebig überschritten werden, doch scheinen gerade die Studierenden der Handelshochschulen sich besonders zu bemühen, durch intensives Studium ihr Ziel möglichst schnell zu erreichen, vielleicht, weil sie von ihrer praktischen Betätigung her gewohnt sind, den Faktor Zeit recht hoch einzuschätzen.

1. Die vier preußischen Handelshochschulen und Mannheim gewähren dem Studierenden in ihren neuen Prüfungsordnungen Freiheit in der Wahl der vier Prüfungsfächer, die indessen durch Beschlüsse der Prüfungskommissionen wesentlich eingeengt wurde, weil für den Regelfall immer Privatwirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre und Rechtswissenschaft verlangt werden. In Frankfurt kann eines der beiden letzten Fächer, eventuell auch beide durch Wirtschaftsgeographie ersetzt werden. Zu diesen drei hat ein beliebiges viertes Fach zu treten. In Leipzig und München sind fünf Prüfungsfächer vorgeschrieben, unter denen immer die genannten drei sein müssen. München verlangt dazu eine Fremdsprache und ein anderes Wahlfach, Leipzig Geographie und Handelsgeschichte.

In Leipzig und München ist die Privatwirtschaftslehre in vollem Umfange Zwangsfach. An den anderen fünf deutschen Handelshochschulen ist sie es auch, aber sie kann als Nebenfach gewählt werden und selbst als Hauptfach ist sie in die schon erwähnten Spezialgebiete zerlegt, derart, daß in der Prüfung des Hauptfaches immer der allgemeine

Teil und ein Spezialgebiet verlangt wird, während beim Nebenfach der allgemeine Teil genügt. Der Diplomhandelslehrer muß die Privatwirtschaftslehre immer als Hauptfach wählen. Meines Erachtens gelten die Gründe, welche diese Bindung der Handelslehrer veranlaßten, mit gleicher Schärfe für die Diplomkandidaten¹⁾. Jedenfalls ist ein Diplomkaufmann mit Privatwirtschaftslehre (= Handelswissenschaft) als Nebenfach ebenso eigenartig, wie etwa ein Zahnarzt mit Zahnheilkunde als Nebenfach. Wahrscheinlich dachte man bei Aufstellung der Norm an Studierende, die etwa Redakteure oder Handelskammerbeamte werden wollen. Praktisch kann die Freiheit seitens der Studierenden dazu ausgenützt werden, das umfangreichste und deshalb unbequemste Lehrgebiet auf ein Minimum zu beschränken. Sollte diese Neigung häufiger hervortreten, so muß Abhilfe versucht werden.

2. Gehen wir von dem Normalstudienplan mit Privat- und Volkswirtschaftslehre als Hauptfächern, Rechtswissenschaft als erstem Nebenfach und einem beliebigen anderen Gebiete als zweitem aus und prüfen wir, wie dann die Gesamtforderungen sind.

a) Privatwirtschaftslehre.
(Semesterstunden der Vorlesungen.)

Berlin	Cöln	Frankfurt	Königsberg	Leipzig	Mannheim	München
Allgemeiner Teil						
etwa 50	19—37 ²⁾	27—30	32	55	35—37	35—39
Spezialteil						
4—14	8—13	2—5	5	6 ³⁾	3—8	8 ³⁾
Seminare						
4—8	4—8	4—8	4—8	4	4—8	8
58—72	31—58	33—43	41—45	65	42—53	51—55

b) Volkswirtschaftslehre.

Sie wird in der Regel in zwei oder drei grundlegenden Vorlesungen behandelt, neben denen an Handelshochschulen in weiterem Umfange als an kleineren und mittleren Universitäten zahlreiche Spezialkollegs abgehalten werden. Der Umfang des Gebietes der Volkswirtschaftslehre schwankt außerordentlich, einmal infolge sehr verschieden starker Besetzung des Faches, zum anderen, weil die Anschauungen über seine Grenzen sehr voneinander abweichen. So las Cöln, das wohl das ausgedehnteste Programm aufweist, ohne Übungen in den Jahren 1913/15 aus der Volkswirtschaftslehre 83—87 Semesterwochenstunden, von denen es im Studienplan aber nur 23 vorschreibt, während Königsberg, wahrscheinlich beeinflusst durch den Krieg, nur 11 Wochenstunden abhielt. Cöln zählt zur Volkswirtschaftslehre auch Post und Nachrichtenverkehr, Zollwesen, Kolonialpolitik, Jugendfürsorge und Wirtschaftsgeschichte, die es in besonderem Umfange

pflegt. Es ist natürlich ausgeschlossen, daß ein Student innerhalb von vier Semestern das alles hört und verarbeitet. Im ganzen wird er aber an den meisten Handelshochschulen, einschließlich der Übungen, doch mindestens etwa 25 Wochenstunden auf Volkswirtschaftslehre als Hauptfach verwenden müssen. In Leipzig schreibt die Prüfungsordnung Zwangsvorlesungen im Umfange von etwa 16—20 Wochenstunden vor. Übungen sind nicht obligatorisch, werden aber in großem Umfange freiwillig besucht. Nur in Leipzig findet sich Handelsgeschichte als Sonder- und Zwangsfach, obgleich der geringe Umfang, in dem es gelesen wird (4 Stunden), es kaum dazu geeignet macht.

c) Rechtslehre.

Cöln las 1913/15 in Rechtslehre 20—24 Wochenstunden. Auch Berlin, Frankfurt, Königsberg, Mannheim und München haben ein ähnliches Programm. In Leipzig stehen den Studierenden, wie neuerdings in Frankfurt, alle Vorlesungen der juristischen Fakultät offen, doch verlangt ersteres als Zwangsvorlesung nur Handels-, Wechsel- und Seerecht (6 Stunden). Rechtslehre als Hauptfach der preußischen Handelshochschulen erfordert ohne Übungen etwa 20—25 Wochenstunden, für das Nebenfach sind 15—20 anzusetzen.

d) Ein weiteres Nebenfach, etwa Wirtschaftsgeographie, eine Fremdsprache, chemische oder physikalische Technologie, wird mindestens 10—15 Wochenstunden in Anspruch nehmen. Für Leipzig und München ist noch ein fünftes Fach in Rechnung zu stellen. Im ersten Falle ist es die schon erwähnte Handelsgeschichte (= 4 Stunden), im zweiten aber müssen nochmals 10—15 Stunden in Ansatz gebracht werden.

Das gesamte Programm für vier Prüfungsfächer umfaßt demnach einschließlich der Seminare in Cöln

für Privatwirtschaftslehre	31—58 Wochenstunden
„ Volkswirtschaftslehre	25—91 „
„ Rechtslehre	24—28 „
„ das vierte Nebenfach	10—15 „
Im ganzen also	<u>90—192 Wochenstunden.</u>

Die Minimalzahl ist praktisch durchführbar, nicht aber die Maximalzahl. Wenn andere Hochschulen im ganzen weniger lesen, so ist es doch auch bei ihnen unmöglich, alle Vorlesungen durchzuarbeiten, dabei fehlt aber insbesondere in Berlin ein klarer Studienplan, der dem Studierenden sagt, was von ihm unbedingt verlangt wird. Nehmen wir als Maximalleistung des Durchschnittsstudenten 25 Wochenstunden pro Semester und berücksichtigen wir, daß im letzten Semester eine gewisse Entlastung nötig ist, so wird im ganzen die obere Grenze des praktisch erreichbaren Studienpensums bei etwa 90 Wochenstunden liegen. In der Vergangenheit hat man die starke Differenz zwischen dem Durchführbaren und dem Gewollten vielfach außer Acht gelassen. Jeder Fachvertreter dachte nur an sein Fach und bemühte sich, es im weitesten Umfange durchzusetzen. Diese Tendenz besteht

¹⁾ In Königsberg bedarf es der Genehmigung der Prüfungskommission, wenn Privatwirtschaftslehre nicht als Hauptfach gewählt wird.

²⁾ In einem Studienplan vom 1. Juli 1914 fordert Cöln im allgemeinen Teil mindestens 19 Stunden und überläßt es dem freien Willen der Studierenden, mehr zu hören.

³⁾ Diese Zahlen enthalten für Leipzig und München die Vorlesungen aller drei Spezialgebiete, weil der Studierende sich nicht spezialisieren kann.

zu leisten. Man kann von ihm billigerweise nur ein Referat verlangen und überlasse es ihm, das Gebiet zu wählen, aus dem er die Prüfungsarbeit liefern will.

3. Erwünscht wäre im Interesse der Studierenden eine Einigung der Fachvertreter auch über Bezeichnungen und ungefähren Inhalt der Vorlesungen. Der Lehrfreiheit wäre damit kein Abbruch getan, denn jeder Dozent könnte nach wie vor seine Meinungen vertreten und auch die Einzelheiten ganz nach Wunsch betonen, abschwächen oder gar weglassen. Die Studierenden hätten dann von vornherein mit einem in großen Zügen einheitlichen Studienplan aller Handelshochschulen zu rechnen, neben dem natürlich jede Hochschule beliebige Sondervorlesungen abhalten könnte. Die Privatwirtschaftslehre würde damit durchaus im Rahmen akademischer Tradition bleiben, denn auch Rechtswissenschaft, Medizin, Technik und viele andere Zweige der älteren Wissenschaft haben genaue und gleichartige Studienpläne aufgestellt.

Im Prinzip scheint die Schaffung etwas größerer, abgerundeter Vorlesungen, als sie bis jetzt üblich sind, erstrebenswert. Das gibt dem ganzen Studienplan ein einheitlicheres Gepräge. Der Eindruck des Zerrissenen, den er heute noch dem Fernstehenden macht, würde verschwinden und das Ansehen des Faches auch von dieser Äußerlichkeit nur gewinnen.

Weit wichtiger aber ist die Wirkung auf den Unterrichtsbetrieb. Die Zusammenfassung mehrerer kleiner Vorlesungen erspart Zeit, eine Einleitung ersetzt mehrere, der Aufbau kann so gestaltet werden, daß sich vieles logisch verknüpft, was in den Einzelvorlesungen wiederholt werden muß, weil es nicht bei allen Studierenden vorausgesetzt werden kann. Entwickelt man 3—4stündige Vorlesungen an Stelle der ein- bis zweistündigen, so ist schon viel erreicht. Sechsstündige, wie sie manche Fächer kennen, ermüden leicht Dozent und Hörer.

Für die Privatwirtschaftslehre würde diese Forderung insbesondere bedeuten, daß die Vorlesungen der Verkehrslehre konzentriert und durch Aufnahme der prinzipiellen Teile des Rechnens ausgestaltet würden.

Die Berücksichtigung des Inhalts der Vorlesungen verwandter Fächer, insbesondere von Rechtswissenschaft und Volkswirtschaftslehre ist Sache des einzelnen Dozenten. Selbstverständlich ist eine Materie für die Privatwirtschaftslehre nicht dadurch erledigt, daß sie auch in einem anderen Fache behandelt wird; denn jede selbständige Wissenschaft betrachtet ihren Stoff unter einem besonderen Gesichtspunkt, aber es sollte ebenso vermieden werden, privatwirtschaftliche Bücher zu schreiben, die zu drei Vierteln volks- und rechtswissenschaftliche Erörterungen enthalten, wie solche Vorlesungen zu bringen. Man darf hoffen, daß diese Neigung um so mehr abnimmt, je weiter sich die eigentliche Privatwirtschaftslehre entwickelt.

V. Die Häufigkeit der Wiederkehr von Vorlesungen.

Sie ist bedingt von der Zahl der Dozenten und Studierenden, der Fassungskraft der Hörsäle und

insbesondere den Anforderungen, die ein logischer Aufbau des Studienplanes stellt. Zum letzteren gehört, daß alle Einführungsvorlesungen in jedem Semester wiederkehren, damit in jedem Semester mit dem Studium begonnen werden kann. Für alle anderen Vorlesungen kann, sofern nicht die Zahl der Dozenten erlaubt, sie in jedem Semester zu lesen, ein zweisemestriger Turnus ohne Schader durchgeführt werden, denn er gestattet jedem Studierenden, das Gesamtpensum innerhalb dreier Semester zu hören und sich im letzten auf Seminare, wissenschaftliche Examensarbeit und Wiederholungen zu konzentrieren. Ohne erheblichen Nachteil wird es sein, wenn einzelne Vorlesungen nur jedes dritte Semester wiederkehren, solange ihre Zahl nicht zu groß ist, um das letzte Studiensemester zu stark zu belasten. Nachteilig ist es aber, wenn Vorlesungen nur jedes vierte Semester wiederkehren, denn sie können von den Studierenden nicht gehört werden, in deren erstem Studiensemester sie gelesen werden.

VI. Die Prüfung in der Privatwirtschaftslehre.

Jede Prüfung ist ein Übel. Sie wird indes um so notwendiger, je weniger der Lehrende in der Lage ist, im Verlauf des Unterrichts die Eigenschaften und Leistungen seiner Schüler kennen zu lernen. Im akademischen Unterricht bieten dazu nur die zeitlich beschränkten Seminare Gelegenheit, die weiter unvollkommen bleibt, weil niemand zu ihrem Besuche verpflichtet ist. Demnach muß die Prüfung die Hauptgrundlage für das Urteil über die Reife des Studierenden liefern. Bedenkt man dies und die Verantwortung, welche die Hochschule der Praxis gegenüber durch Ausstellung des Diploms übernimmt, so wird man geneigt sein, nach Wegen zu suchen, um die Prüfung zu einer recht wirksamen zu machen. Jeder Diplomkaufmann oder Diplomhandelslehrer, der ohne gründliche Kenntnisse in Privatwirtschaftslehre das Diplom erhält, bedeutet eine dauernde Schädigung des Ansehens der Handelshochschulen.

Die Technik der Prüfung ist in Umrissen durch die Prüfungsordnung festgelegt. Die Privatwirtschaftslehre muß in allen Fällen Prüfungsfach sein, in Preußen und Mannheim kann sie als Nebenfach gewählt werden. In Königsberg hat indes die Prüfungskommission die Wahl als Nebenfach von ihrer Genehmigung abhängig gemacht. In Köln und Frankfurt weichen die Anforderungen im Haupt- und Nebenfach nur wenig voneinander ab, so daß sie fast immer als Hauptfach gewählt wird.

Alle Prüfungsordnungen unterscheiden schriftliche und mündliche Prüfung. Die Möglichkeit, sich der schriftlichen zu entziehen, besteht nur in Berlin, Köln, Königsberg und Mannheim, wenn gleichzeitig eine Sprache mit Klausur Nebenfach ist. Das beruht offenbar auf einer inkonsequenten Zusammenstellung der Wünsche von Vertretern zweier Fächer, die Frankfurt seinerzeit im letzten Augenblick beseitigte. Sollte diese Lücke in der Prüfungsordnung für Diplomkaufleute in weiterem

Umfange ausgenützt werden, so muß man sie schließen, wie überhaupt zu fordern ist, daß das Fach nur in solchen Fällen als Nebenfach zuzulassen ist, in denen die beruflichen Absichten des Studierenden das begründen.

Als schriftliche Leistung wird an allen Handelshochschulen, mit Ausnahme Münchens und Leipzigs¹⁾, eine freie wissenschaftliche Arbeit, die aber einem beliebigen Prüfungsfache entnommen sein kann, vorgeschrieben. Außerdem sind Klausurarbeiten zu leisten, die in der Regel in je vier Stunden für drei Prüfungsfächer abgenommen werden. Mit der erwähnten Ausnahme wird immer eine Klausurarbeit in Privatwirtschaftslehre verlangt. Bei der Ausdehnung des Faches ist es notwendig, mehrere Fragen zu stellen, damit nicht Zufallsleistungen zensiert werden. Aus diesem Grunde ist es auch nicht zu empfehlen, wie in anderen Fächern zwischen mehreren Fragen die Wahl zu lassen, weil dann die Lücken im Wissen des Kandidaten nicht gefunden werden. Diese Methode zwingt den Studierenden kurz und präzis zu sein, nur das Wesentliche zu sagen, eine Eigenschaft, die Ziel der wissenschaftlichen Erziehung ist und also bei der Beurteilung berücksichtigt werden muß. Die mündliche Prüfung soll in 10—15 Minuten möglichst²⁾ das ganze Gebiet abtasten.

Stellt man als obersten Grundsatz auf, daß die Prüfung sich auf das gesamte Gebiet zu erstrecken hat, so erwächst daraus eine besondere Schwierigkeit, weil die Dozenten der Privatwirtschaftslehre sich allmählich spezialisiert haben. Dazu kommt, daß es unbillig ist, Dozenten in einer Materie prüfen zu lassen, die sie nicht vorgetragen haben, über die also der Studierende die Meinung des Prüfenden nicht kennen kann. Jede Prüfung, die schriftlich und mündlich von einem Dozenten abgenommen wird, muß einseitig ausfallen, weil kein Fachvertreter mehr in der Lage ist, das gesamte Gebiet in gleichem Umfange zu beherrschen und zu lesen. Ist dann noch, wie in der Privatwirtschaftslehre, durch Wahl des Spezialgebietes, die Möglichkeit gegeben, daß der Geprüfte auch den Examinator wählt, so kann dies leicht dazu führen, daß eine große Zahl der Studierenden ihr Programm ganz auf den in Aussicht genommenen Examinator zuschneiden. In diesem Falle kann ein Studierender mit sehr lückenhaftem Wissen sein Examen gut bestehen. Berlin prüft nach diesem unvollkommenen Modus³⁾. In Mannheim, wo die Ordinarien im Wechsel prüfen, werden größere Nachteile vielleicht durch die geringere Zahl der Dozenten und die weitere Ausdehnung ihres Vorlesungsspensums verhindert.

Aus diesen Überlegungen ergibt sich die Forderung einer Beteiligung aller in stärkerem Um-

fange für den Studienplan lesenden Dozenten an der Prüfung. Zu suchen ist die Form, in der das mit geringsten Schwierigkeiten möglich wird, denn daß es schwieriger ist, als wenn schriftlich und mündlich nur ein Prüfender auftritt, läßt sich nicht leugnen. Das Unbequemste wäre, schriftlich und mündlich alle beteiligten Dozenten prüfen zu lassen, doch verbietet das schon die beschränkte Zeit für das mündliche Examen. Cöln pflegt die mündliche Prüfung von einem Dozenten, dem Lehrer des Spezialfaches, abnehmen zu lassen, die schriftlichen fünf Fragen¹⁾, von denen drei bearbeitet werden müssen, stellen und beurteilen vier Dozenten arbeitsteilig gemeinsam, jedoch ohne sie in der Regel von mehr als zwei Fachvertretern durchsehen zu lassen. Ein dritter gibt den Ausschlag, wenn die beiden ersten sich nicht einigen können. Frankfurt sucht das hierin liegende Übergewicht des mündlich Prüfenden dadurch zu dämpfen, daß es die vier schriftlichen Aufgaben, die alle bearbeitet werden sollen, von den zwei Dozenten stellen und beurteilen läßt, die nicht mündlich prüfen. Dieser Weg vermeidet eine zu starke Belastung der Prüfenden und sichert am wirksamsten gegen gefährliche Einseitigkeiten. In Königsberg prüft ein Dozent schriftlich mit drei Fragen, die alle zu beantworten sind, und der andere mündlich. Gleich wirksam, doch mehr als die anderen Orte erlaubte Prüfungszeit erfordernd, ist die Methode Münchens, das meines Wissens drei Dozenten mündlich prüfen läßt. Eigenartig ist die Stellung Leipzigs. Dort zerlegt man die Privatwirtschaftslehre in Einzelgruppen: höheres kaufmännisches Rechnen, Buchhaltung und Handelskorrespondenz, die gesondert geprüft werden. Im Diplomexamen prüft man schriftlich in einer dieser Gruppen, mündlich in allen drei, und im Handelslehrerexamen wird schriftlich sowohl als mündlich in allen drei geprüft. Damit erlangt die Privatwirtschaftslehre eine überwiegende Bedeutung für die Gesamtnote, denn von den übrigen vier Fächern wird im Diplomexamen nur eins schriftlich und alle mündlich, und im Handelslehrerexamen nur alle mündlich geprüft. Das ergibt, rein ziffernmäßig betrachtet, im Diplomexamen vier Zensuren für Privatwirtschaftslehre und fünf für die anderen Fächer, beim Handelslehrerexamen gar sechs gegen vier Zensuren resp. fünf, wenn man die der Sechswochenarbeit mitrechnet.

Leider fehlt dem schönen Bild nicht ganz der Schatten. Die vorgeschriebene wissenschaftliche Arbeit der Handelslehrer kann nicht in Privatwirtschaftslehre geleistet werden und die seit Gründung der Hochschule beibehaltene Teilung des Faches hat dazu geführt, daß wichtige, inzwischen entwickelte Teile der Privatwirtschaftslehre nicht ge-

¹⁾ Leipzig schreibt sie nur für die Handelslehrerprüfung als sogenannte Sechswochenarbeit, deren Anfertigung gerade in die unpassendste Zeit, vor der Prüfung, fällt, vor.

²⁾ Vgl. Deutsche Handelsschullehrerzeitung 1916, Nr. 31, S. 259. Die Bedeutung der Zensur „Genügend“ im Handelslehrerexamen. Die dort geäußerte Auffassung ist für das Ansehen der Handelshochschulen sehr bedenklich.

³⁾ Für Diplomkandidaten gibt man drei Fragen aus dem allgemeinen und zwei aus dem speziellen Teil, von denen drei zu beantworten sind, Diplomhandelslehrer erhalten drei Fragen aus dem allgemeinen Teil, davon wenigstens eine buchhalterische und eine rechnerische, die sie sämtlich zu lösen haben.

prüft und infolgedessen auch wenig gehört werden¹⁾.

Die Beurteilung der wissenschaftlichen Arbeiten ist ausschließlich Sache des einzelnen Dozenten, nur in Cöln ist formell vorgesehen, daß auch die übrigen Fachvertreter einen beschränkten Einfluß ausüben. Jedenfalls ist erwünscht, daß die Anforderungen der Beurteiler möglichst einheitlich seien.

Bei der Feststellung des Gesamtergebnisses ist die Bewertung des Faches, ausgenommen in Leipzig, ungenügend. An allen anderen Hochschulen ist es den übrigen Fächern gleichgestellt, obgleich es von überragender Bedeutung für die fachliche Ausbildung des Kandidaten ist. In Preußen führen zwei Ungenügend im Nebenfach Privatwirtschaftslehre noch nicht zum Durchfallen des Kandidaten, ja selbst zwei Ungenügend im Hauptfach können durch anderweitige Leistungen ausgeglichen werden. Demgegenüber ist der Weg Mannheims, das ein Ungenügend im Hauptfach und zwei in einem Nebenfach zum Durchfallen führen läßt, zu empfehlen.

Prinzipiell muß gefordert werden, daß kein Kandidat das kaufmännische Diplom erhalte, der in Privatwirtschaftslehre nicht genügt. Geeignete Wege zur Erfüllung dieser Forderung wäre die Doppelbewertung²⁾ des Faches oder eine ausdrückliche Bestimmung in obigem Sinne.

Leipzig, München und Frankfurt verlangen als Vorbedingung der Zulassung zur Prüfung, daß der Studierende gewisse Vorlesungen gehört habe. Leider ist darunter in Leipzig die Betriebslehre erst neuerdings und nur wahlweise mit anderen zugelassen. Praktisch sollte mit allgemeiner Einführung solcher Forderung eine Vereinheitlichung des Studienprogramms stattfinden, damit die Freizügigkeit der Studierenden nicht geschädigt werde. Andere Wissensgebiete kennen einen solchen Zwang seit langem, freilich kann er unwirksam bleiben, wenn die Studierenden von der Lernfreiheit im Sinne des Schwänzens zu ausgedehnten Gebrauch machen. Auf jeden Fall muß man von den Einführungsvorlesungen auf Verlangen dispensieren, wer längere und geeignete Praxis oder eine höhere Handelsschule absolviert hat.

Zum mindesten ist die Einführung von Zwangsübungen zu fordern, die seminarmäßig abgehalten, den regelmäßigen Besuch der Studierenden erzwingen können. Zensierte Leistungen in diesen Übungen, die durch Praktikantenscheine wie in Rechts- und Naturwissenschaften zu belegen wären, könnten bei der Prüfungsnote Berücksichtigung finden. Gerade die Übungen pflegen von den in rezeptiver Behaglichkeit studierenden Kandidaten gern gemieden zu werden, sind aber unerlässlich, um die Vorlesungen zu ergänzen und ein Minimum technischer Kenntnisse und Fertigkeiten zu vermitteln.

¹⁾ Vgl. 15. Jahresbericht Leipzigs, S. 1.

²⁾ Vgl. Diplomprüfungsordnung für Landwirte, § 6, wo jeder der drei Teile der Landwirtschaftslehre bei der Berechnung der Gesamtnote doppelt zählt.

Das Plagiat in der Reklame.

Von Rudolf Seyffert, Mannheim.

In den Rezeptsammlungen der Reklamelehrbücher alten Stils kehrt immer wieder die Mahnung: „Sei immer anders als alle anderen!“ Und nicht mit Unrecht, denn die Masse der Reklametreibenden richtet sich im großen Ganzen in der Ausgestaltung ihrer Reklamemittel und in der Durchführung ihres Werbefeldzuges nach den wenigen führenden Firmen ihres Geschäftszweiges. Schon der Teil, der seine Anregungen auch aus Reklamen entnimmt, die nicht seiner Branche angehören, ist ein viel kleinerer. So kommt es, daß uns bei der Beobachtung der Reklame eines bestimmten Geschäftszweiges eine Gleichförmigkeit auffällt, die zum guten Teil nicht durch die Gleichartigkeit der geschäftlichen Verhältnisse bedingt wird. Die Reklame der Montanindustrie, der Maschinenfabriken, der Getränkeindustrie, der Bureaubedarfsindustrie, der Verkehrsbetriebe, der optischen Anstalten, der Warenhäuser — kurz fast aller Branchen, die überhaupt Reklame treiben — ähnelt sich oft auch in Einzelheiten so stark, daß sie beim Beschauer nur den typischen Eindruck der Reklame eben dieses Geschäftszweiges hinterläßt, ohne daß sich eine bestimmte Firma einprägt. Gehe ich z. B. durch Geschäftsstraßen, so sehe ich mehrere Schaufenster, in denen eine Weltkarte, ein Schiffsmodell in einem schönen Glaskasten, mehrere Plakate im Stile Hans Bohrdts eine Anzahl Broschüren ausliegen. Im Hotel finde ich in der Gegend zur Portierloge dann schön gerahmte Plakate hängen, die Schiffe zeigen, im Wartesaal des Bahnhofs ebenfalls. Immer weiß ich sofort: Reklame einer Schifffahrtsgesellschaft, aber ich werde hinterher kaum anzugeben vermögen, ob die Werbemittel vom Bremer Lloyd, von der Hapag, der Kosmos-Linie oder einer anderen Schifffahrtsgesellschaft aufgestellt waren.

Die Gleichförmigkeit der Reklamemittel innerhalb eines Geschäftszweiges hat an sich nichts Verwunderliches. Der Reklametreibende, der sich vor eine Aufgabe gestellt sieht, orientiert sich in der Regel zunächst, wie sich seine Konkurrenz mit der Sache abgefunden hat. Und dann geht es ihm leicht wie dem Landschaftsmaler, der seine Anregungen aus einer Mappe Kupferstiche oder Photographien holt: etwas sehr Originelles wird das Resultat kaum sein. Was den Betreffenden daher auch nicht wesentlich fördern wird, sonst aber keinen Schaden anrichtet.

Aber vom Anregenlassen bis zum Nachahmen ist kein großer Schritt und insbesondere in der Reklame scheint die Versuchung groß, ihn zu machen.

Damit sind wir zu den unerfreulichen Fragen des Plagiates gelangt, die leider für das Reklamewesen von besonderer Bedeutung sind.

Die Tätigkeit der Plagiarier erstreckt sich auf das ganze Gebiet der Reklame: Der Text der Anzeige wird ebenso übernommen wie die Silben der Wortmarke, der Anstrich des Geschäftswagens, der Baustil des Geschäftshauses. Wir wollen uns hier vor-

nemlich mit dem zeichnerischen Plagiat als der auffälligsten Form beschäftigen. Was darüber zu sagen ist, gilt fast allgemein auch für die übrigen Formen der Nachbildung.

Insoweit sich das zeichnerische Plagiat auf reklamekunstgewerbliche Arbeiten bekannter Künstler erstreckt, erfreut es sich in letzter Zeit sorgfältiger Beobachtung. Sowohl der bekannte Plakatkenner Hans Meyer-Berlin wie Hans Reimann-Leipzig haben ihm Arbeiten gewidmet. Zunächst Hans Meyer in seinen beiden im Juliheft 1915 und Märzheft 1917 des Plakates, Zeitschrift des Vereins der Plakatreunde E. V. abgedruckten Abhandlungen: „Plakat und Plagiat“, deren sorgfältig wägender Text durch eine sehr große Anzahl äußerst anschaulicher Abbildungen ergänzt wird. Dann Hans Reimann in seinem Buche: „Die schwarze Liste“, das im 9. Jahrgange dieser Zeitschrift, S. 202 von mir besprochen wurde. Beiden ist es hauptsächlich darum zu tun, die Plagiatoren aufzudecken und zu besserer Kunstanwendung anzuhalten. Wir wollen uns hier damit nicht befassen, sondern vielmehr sehen, wie sich der Reklametreibende zum Plagiat zu stellen hat.

Zunächst einiges über den Begriff des Plagiates. Die einfachen Formen der Anlehnung, die die Ursachen der Ähnlichkeit der Reklamemittel innerhalb eines Geschäftszweiges sind, müssen wir bei der Betrachtung ausschalten, so daß nur die unzulässige Nachahmung, das Plagiat, übrig bleibt. Mit der Zeichnung als unerlaubte Nachahmung ist es aber noch nicht getan, es kommt noch die typische Eigenschaft des Plagiates hinzu. Der Plagiator setzt nicht wie der Fälscher sein ganzes Können daran, sein Vorbild möglichst genau zu kopieren. Er übernimmt vielmehr daraus nur die ihm wesentlich und wertvoll scheinenden Teile und stellt sich damit etwas neu Scheinendes her, von dem er erwartet, daß es von Dritten für sein Erzeugnis gehalten werde.

Das Plagiat ist also nicht eine offensichtliche Kopie, sondern vielmehr — wie Meyer sagt — eine verborgene Nachahmung. Es wird um so schamloser die Ideen des Vorbildes auszunutzen, je weniger dieses der Allgemeinheit bekannt ist. Je verbreiteter und bekannter ein Reklamemittel ist, um so mehr wird es vor zu offensichtlicher Plagiatierung geschützt sein.

Der Gesetzgeber versteht unter Plagiat in der Regel die Unterlassung der deutlichen Quellenangabe bei Benutzung fremder Werke¹⁾. Das deutsche Recht kennt die Bezeichnung Plagiat nicht. Eine juristische Definition fand ich nur im türkischen Gesetz über das Urheberrecht (vom 8. Mai 1910 Art. 30): „Als Plagiat wird angesehen die „Aneignung des Textes eines Werkes oder von „Stücken aus einer musikalischen Komposition oder „deren Herausgabe unter eigenen Namen, allerdings „mit Abänderungen und Umstellungen, die aber

„trotzdem das Originalwerk von einem Ende zum „anderen erkennen lassen, sowie die Aneignung „eines fremden Werkes aus dem Bereiche der Literatur und Kunst.“

Die genannten Arbeiten von Meyer und Reimann beschäftigen sich hauptsächlich mit dem Plagiator. Das Plagiat kann begangen werden im Auftrage des Reklametreibenden, entweder von ihm selbst oder von dem ausführenden Künstler, auch ohne dessen Mitwissen, oder ohne Kenntnis des Auftraggebers durch seine Beauftragten. Alle diese Möglichkeiten seien hier nicht weiter untersucht, uns interessiert die geschäftliche Wirkung.

Dabei ist die Kernfrage: Hat denn das Plagiat überhaupt irgendeine geschäftliche Wirkung in bezug auf das Vorbild und welche?

Diese Frage ist nicht generell zu bejahen oder zu verneinen.

Um sie beantworten zu können, ist zunächst von Wichtigkeit, zu wissen, worauf sich das Plagiat erstreckt.

Es ist für die geschäftliche Beurteilung natürlich sehr wesentlich, ob eine Gelegenheitssache oder eine dauernde Einrichtung unberechtigt nachgebildet wurde. Die plagierte Gelegenheitsdrucksache, deren Inhalt in kurzer Zeit sowieso gegenstandslos ist, kann nicht in eine Reihe gestellt werden mit dem nachgeahmten Warenzeichen, der nachgebildeten Firma, der übernommenen Kataloganlage.

Wieder anders hat die Beurteilung zu sein, wenn der Plagiator eine Gelegenheitsdrucksache nicht dazu benutzt, um danach eine zweite ebenso kurzlebige Veröffentlichung zu schaffen, sondern z. B. eine besonders glückliche Textwendung daraus aufgreift und diese zur Bildung eines dauernd von ihm benutzten Schlagwortes braucht. Wieder anders ist es, wenn er z. B. die Schutzmarke eines anderen vergrößert zur Umschlagszeichnung einer Gelegenheitsbrochüre benutzt.

Wir haben also zu unterscheiden, ob sich das Plagiat erstreckt auf eine gelegentliche oder dauernde Einrichtung, und weiter, ob es auf das gleiche oder ein anderes Reklamemittel angewendet wird.

Wichtiger als dies ist aber für die Beurteilung der Umstand, in welchem Geschäftszweige sich der Plagiator sein Vorbild gesucht hat. Es ist ein wesentlicher Unterschied, ob z. B. eine nahe Verwandte der bekannten Heineschen Simplicissimodogge von einem anderen Witzblatt als Hausmarke benutzt wird oder ob sie sich eine politische Tageszeitung aneignet oder ob sie schließlich eine Künstlerkneipe als Plakat benutzt.

Es ist also ferner zu beachten, ob das Plagiat im gleichen, in einem ähnlichen oder in einem ganz anderen Geschäftszweige begangen wird.

Endlich ein drittes: Auch der Ort der Plagiatierung ist wesentlich. Die Beurteilung wird eine andere zu sein haben, wenn z. B. eine Schaufensterdekoration des Kadewe von einem anderen Berliner Warenhause oder von einem solchen in einer anderen Stadt nachgeahmt oder wenn eine deutsche Kekspackung von einer deutschen oder einer australischen Firma plagiiert wird.

¹⁾ Im römischen Recht Plagium = Menschenraub. Martial vergleicht seine Schriften mit freigelassenen Sklaven, er nennt einen literarischen Dieb Plagiarius.

Man wird also bei Reklamen, die über einen bestimmten Bezirk hinaus nicht zu wirken haben — sei dieser Bezirk nun eine Stadt oder ein Land —, beachten, ob das Plagiat im Wirkungsbereich des nachgeahmten Reklamemittels begangen wurde oder nicht.

Wir wollen uns all das an Hand einer Reihe Beispiele veranschaulichen und benutzen dazu das Firmenzeichen des Leipziger Warenhauses Ury Gebrüder (Abbildung 1) und die Gefolgschaft, die diese Hausmarke nach sich zog.

Die kunstgewerbliche Seite dieser Reihe einander ähnlicher Zeichen sei hier unerörtert. Nur soviel sei gesagt, daß das Urysche Zeichen das Ergebnis eines Wettbewerbes¹⁾ ist und von Paul Brandt, damals Schüler der Leipziger Königlichen Akademie für graphische Künste und Buchgewerbe, entworfen wurde. Es war schon längere Zeit im Gebrauch, als die ersten der abgebildeten Firmenzeichen erschienen und mit Ausnahme vielleicht des in Abbildung 27 wiedergegebenen kann ich wohl in bezug auf die Abbildungen 2 bis 26 den Satz zitieren, den Meyer²⁾ über die Nachahmungen der bekannten Hammerfaust schreibt und der sinngemäß auf alle diese Ovale anzuwenden ist: „... alle Verschiedenheit der einzelnen Darstellungen kann einem die „feste Überzeugung nicht rauben, daß keiner den „Gedanken gehabt hätte, wenn es Sütterlins Berliner

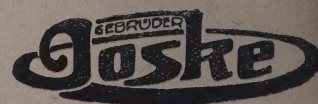
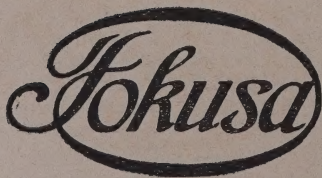
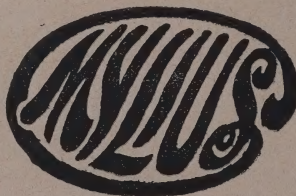
„Ausstellungsplakat nicht gäbe. Dies gilt besonders „für solche, in denen die Faust gar keine innere „Berechtigung hat.“

Noch einige Bemerkungen über die Entstehungszeit der Firmenzeichen. Sie wurden von mir fast alle in den Jahren 1910 bis Mitte 1913 gesammelt, nur die in Abbildung 9, 17, 18, 21, 25 und 26 wiedergegebenen habe ich erst im April 1917 bei Abfassung dieses Artikels zusammengetragen. In den Jahren 1914, 15 und 16 sind mir des öfteren noch ähnliche Ovale begegnet, die ich aufzuheben verabsäumt habe.

Der in Abbildung 1 gezeigte Namenszug erfüllt für das Leipziger Warenhaus die Aufgabe einer Hausmarke, dabei wird er gleichzeitig als Fabrikmarke auf Markenpackungen usw. benutzt.

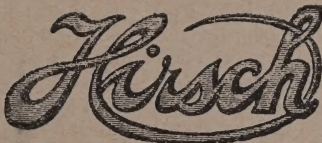
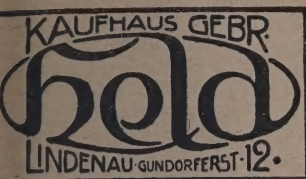
Für ein Warenhaus ist mit Recht der Firmenname die gegebene Grundlage des Firmenzeichens. Bei der Vielseitigkeit eines solchen Betriebes ist eine bildliche Darstellung nur sehr schwer zu finden ohne alltäglich (Merkurstab, Kauffahrteischiff, Globus) oder schwerverständlich (heraldische Symbolik) zu werden. Der Firmenname ist in einer möglichst knappen, charakteristischen Weise darzustellen; es muß sich das Bild der Hausmarke durch eine einfache Form so leicht einprägen, daß es nicht mehr als ein Wortgebilde gelesen, sondern als Bildeinheit gesehen wird. Alle die Voraussetzungen erfüllt das Urysche Oval voll und ganz; wesentlich geholfen hat dabei der Umstand, daß der ganze Firmenname aus drei noch dazu zeichnerisch gut auszunutzenden Buchstaben besteht.

Die ersten Plagiate tauchten naturgemäß in

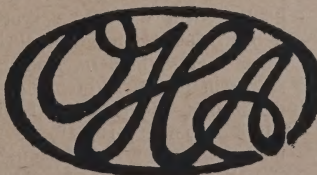
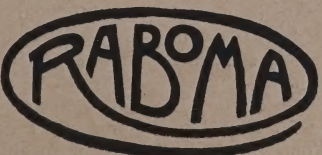


¹⁾ Wenn ich mich recht erinnere, im Jahre 1906 oder 1907 ausgeschrieben; die genaue Jahreszahl konnte ich bis zur Drucklegung des Artikels nicht mehr feststellen.

²⁾ Das Plakat, Zeitschrift des Vereins der Plakatreunde. 8. Jahrg., Heft 2, S. 85.



Schuh-Haus I. Ranges
D 2, 9 — Ecke Planken.



Leipzig auf, wo das Urbild täglich in den Inseraten, an den Geschäftswagen, auf den Packungen, am Gebäude des Warenhauses zu sehen ist. Elf der Urymarke offensichtlich nachgebildete Wortmarken und eine Gelegenheitszeichnung sind von mir allein für Leipzig festgestellt worden und in Abbildung 2 bis 13 wiedergegeben. Die übrigen abgebildeten Ovale sind verschiedenen Ursprungs: Abbildung 15 und 19 stammt aus Bremen, 16 aus Stuttgart, 17 aus Mannheim, 18 und 26 aus Köln a. Rh., 20 aus Dresden, 21 aus Zürich, 22 aus Aachen, 23 und 24 aus Berlin, während 25 und 27 in verschiedenen Städten gefunden wurden.

Wir hatten weiter oben gesehen, daß es geschäftlich von Bedeutung ist, auf was sich das Plagiat erstreckt. In unserem Beispiel ist das Vorbild ein Firmenzeichen. Es besteht aus dem Firmennamen, der durch den Schlußschwung des letzten Buchstabens zu einem Oval geformt wird. Diese aus der Schrift herausentwickelte Schwungumfassung läßt sich besonders gut für eine Firmenbezeichnung verwerten. Die Nachahmungen beziehen sich daher fast alle auf das gleiche Reklamemittel. Bis auf die Abbildungen 13, 25 und 27 sind es sämtlich Hausmarken. Geschäftlich sind diese letzten drei Ovalschriftzüge ohne Belang für die Besitzerin des Originals, da bei ihnen die Idee des Urbildes nicht für Hausmarken, sondern für andere Reklamemittel nachgeahmt wurde. Die in Abbildung 13 wiedergegebene Zeichnung ist nur einigemale in einem Zeitungsinserat erschienen. Dieses Plagiat kann schon wegen seiner kurzen Lebensdauer einem jahrelang täglich gebrauchten Firmenzeichen nicht schaden, obwohl es in der gleichen Stadt von einem ähnlichen Geschäftsbetriebe (Modekaufhaus) begangen wurde. Das kleine Emser Inserat (Abbildung 25) und die Seifenschutzmarke (Abbildung 27) aber sind ohne Einfluß auf das Vorbild, da sie fremden Geschäftszweigen zugehören.

Bei der Beurteilung der übriggebliebenen eigentlichen Firmenmarken ist vor allem der Erscheinungsart zu beachten. Die Urysche Marke ist ein Firmenzeichen von rein lokaler Bedeutung, außerhalb des Verbreitungsbezirkes der Leipziger Lokalblätter sucht die Firma keinen Absatz und hat deshalb auch kein geschäftliches Interesse daran, Plagiate zu verhindern, insofern solche auch ihrerseits rein lokale Verbreitung haben. Es sind dies die in Abbildung 15 bis 21 wiedergegebenen. Die Abbildungen 15, 16, 18, 19 und 20 sind Hausmarken von Warenhäusern, Konfektions- und Wäschegeschäften, die Abbildungen 17 und 21 die eines Schuhgeschäftes und einer Spielwarenhandlung. Also sämtlich von Detailgeschäften.

Anders liegt es mit den in Abbildung 22, 23, 24 und 26 wiedergegebenen Wortmarken. Sie haben zwar auch ihren Ursprung außerhalb Leipzigs, aber ihre Verbreitung ist nicht wie bei auswärtigen Detailgeschäften lokal beschränkt. Sie können vielmehr durch ihre sich möglicherweise über ganz Deutschland erstreckende Reklame (so schon durch Anzeigen in Fachzeitschriften) auch in Leipzig be-

kannt werden. Aber während die in Abbildung 15 bis 21 gezeigten Hausmarken Firmen angehören, die die gleichen Waren führen, die auch das Urysche Warenhaus feilhält und die sich daher durch die Benutzung des Ovals unzulässige geschäftliche Vorteile verschaffen könnten, sofern sie am gleichen Platze wie die Leipziger Firmen wären, kommen die in Abbildung 22, 23, 24 und 26 gezeigten Marken deshalb nicht in Frage, weil sie sich auf ganz anders geartete Geschäftszweige beziehen. Abbildung 22 ist das Firmenzeichen einer Automobilfabrik, Abbildung 23 das einer Maschinenfabrik, Abbildung 24 die aus den Anfangsbuchstaben zusammengesetzte Bezeichnung für ein Adreßbuch und Abbildung 26 endlich wurde vom Vertreter einer Pianofortefabrik zum Bezeichnen der geführten Marke benutzt.

Tatsächliche Schädigungen können also nur durch die Leipziger Firmen, die das Uryzeichen plagieren, eintreten. Sehen wir uns daraufhin die Abbildungen 2 bis 12 an. Auch hier müssen wir Unterschiede machen. Eine Beeinträchtigung des Urbildes durch das Plagiat ist sicher in allen den Fällen gegeben, wo eine Firma genau der gleichen oder einer ähnlichen Branche sich die Grundidee des Urbildes aneignet. Die Idee des Uryzeichens ist die Fassung des Firmennamens in ein Oval, sie wird von sämtlichen Leipziger Plagiatoren wiederholt. Der innere Wert der Urymarke liegt in ihrer besonderen Eignung für das Warenhaus oder das mehrere Abteilungen umfassende Detailgeschäft (Kaufhaus, Konfektion): sechs Waren-, Kauf- oder Konfektionshäuser ahmen sie in Leipzig (Abbildungen 5, 6, 7, 8, 9, 10 und 11), fünf in anderen Städten (Abbildungen 15, 16, 18, 19 und 20) nach.

Die übrigen Leipziger Plagiate erstrecken sich auf andere Geschäftszweige: Abbildung 2 Bureaubedarfsartikelhandlung, Abbildung 3 Buckdruckerei, Abbildung 4 Fotokunstsalon, Abbildung 12 Schokoladenfabrik; sie werden daher eine geschäftliche Beeinträchtigung kaum bedeuten. Soviel über unsere Beispiele¹⁾.

Kehren wir jetzt zu der weiter oben aufgestellten Frage, inwieweit Plagiate geschäftlich schädigen können, zurück.

Die Beeinträchtigung kann eine doppelte sein: Einmal dadurch, daß die plagierende Firma in den Besitz eines Reklamemittels gelangt, das sie ohne Plagiat nicht in dieser Form erhalten hätte, und weiter dadurch, daß unter gewissen Voraussetzungen auch Verwechslungen des Urbildes mit der Nachahmung nicht ausgeschlossen sind. Im ersten Falle also unzulässige Bereicherung, im

¹⁾ Über die reklametechnische und zeichnerische Ausgestaltung der vorgeführten Hausmarken ich hier nicht zu schreiben, daher nur einige Hinweise: Man beachte das Bestreben, in das Oval möglichst viel hineinzupacken, wenn möglich die vollständige Firma mit Adresse und Branchenbezeichnung zu geben. Lehrreich ist Abbildung 14, sie zeigt, wie Ury selbst vorübergehend versuchte, das „Gebrüder“ auch noch mit anzubringen. Ein Vergleich der Abbildungen 8 und 9 lehrt, daß auch innerhalb des Plagiats Fortschritte gemacht werden können.

zweiten Schädigung durch Verwechslungsmöglichkeiten.

Zunächst die ungerechtfertigte Bereicherung. Der Besitzer des Vorbildes hat dessen wirksame Idee nicht mehr für sich. Diese ist infolge der Benutzung durch andere unter allen Umständen weniger wertvoll als vorher, und zwar um so mehr, je besser das Plagiat ist. Umgekehrt gilt wieder, daß der Plagiator natürlich ebensowenig der alleinige Besitzer der Idee ist, auch er muß sie wenigstens mit dem Urheber und oft noch mit seinen Mitplagiatoren teilen. Am besten wird dabei der Teil dastehen, der die wirksamste Durchführung der Idee besitzt. Da in der Mehrzahl der Fälle das Plagiat schlechter als das Original ist, so ist wenigstens darin der Nachahmer der Benachteiligte. Aber nicht immer, denn auch die Fälle, in denen die Nachbildung weitaus geschickter und wirksamer als das Urbild ausgestaltet ist, sind nicht selten. Alle diese Erörterungen treffen jedoch nicht zu, wenn der Wirkungsbereich von Vorbild und Plagiat räumlich auseinanderfällt, sie treffen aber auch bei Verbreitung am gleichen Orte nur in vermindertem Maße zu, wenn die Träger der Nachahmung und des Originals ihrer Art nach verschiedene Reklamemittel sind und wenn endlich die Geschäftszeiweige nicht übereinstimmen.

Nun die Verwechslungsgefahr. Sie besteht an sich beim Plagiat allgemein. Zu einer geschäftlichen Schädigung kann sie aber nur führen, wenn einmal die Verbreitungsbezirke von Urbild und Plagiat sich berühren und wenn weiter die Branchen dieselben oder doch wenigstens ähnliche sind. Sie wird besonders nahe liegen, wenn sich die Nachahmung auf das gleiche Reklamemittel erstreckt.

Die Schutzmaßregeln gegen das Plagiat werden vom einzelnen Falle abhängen. Die Gesetzgebung gibt eine Reihe Handhaben gegen den Ideendiebstahl, sie werden noch wirksamer werden, wenn es gelingt, die Beweisführung durch Anwendung der Methoden der experimentellen Reklame einzubürgern, da sich durch sie einwandfrei feststellen läßt, ob und bis zu welchem Grade Ähnlichkeit beziehentlich Verwechslungsgefahr vorliegt. Das gerichtliche Verfahren wird jedoch immer nur eine letzte Maßregel sein, zu der man sich nur bei schwerwiegender geschäftlicher Schädigung entschließen wird. Zurzeit dürfte für die plagierte Firma noch die einfachste Abwehrmaßregel sein, die nachgeahmte und damit wenigstens zum Teil entwertete Idee fallen zu lassen und durch eine andere womöglich bessere zu ersetzen. Dies wird überall da möglich sein, wo sich das Plagiat auf keine feststehende Einrichtung, wie Schutzmarke, Markenwort, Firma erstreckt.

Außerdem wird es den Vereinen, Verbänden und Zeitschriften, die sich mit dem Reklamewesen befassen, obliegen, alle ihnen bekannten Plagiate rücksichtslos der öffentlichen Kritik zu überweisen. Diese dürfte immer noch das beste Kampfmittel gegen die Plagiatoren sein, und es ist dem Verein der Plakattreue zu danken, daß er als erster in

größerem Umfange sein Organ in den Dienst dieses Kampfes gestellt — und was wichtiger ist — auch in Zukunft zu stellen versprochen hat. Es wäre wünschenswert, daß das dabei so reichlich verwertete Abbildungsmaterial in Form von Gegenüberstellungen auch in anderen Zeitschriften gezeigt würde. Die so dauernd der Gefahr der öffentlichen Bloßstellung ausgesetzten Plagiarist werden zwar auch dadurch nicht endgültig verschwinden, aber vielleicht weniger zahlreich werden. Und damit wäre schon manches gebessert. —

Dieser Artikel wurde im April 1917 geschrieben und sollte im ersten Quartalshefte dieser Zeitschrift veröffentlicht werden. Durch die Abbildungen verzögerte sich indessen sein Abdruck, so daß er nunmehr im zweiten Vierteljahrshefte erscheint.

Dadurch wird es mir möglich, bei der Frage der Abwehrmaßregel noch die Berliner Leitsätze gegen das Plagiat hier zu besprechen, da diese inzwischen durch Veröffentlichung in der Zeitschrift „Das Plakat“, Jahrgang 1917, S. 118 auch allgemein bekannt gegeben worden sind.

Die Leitsätze sind aufgestellt von der Ständigen Deputation der Reklame-Interessenten (Reklame-Ausschuß) der Korporation der Kaufmannschaft von Berlin. Diese setzt sich aus einem von drei Personen gebildeten Vorstand, fünf Delegierten des Ältesten-Kollegiums, acht Vertretern künstlerischer Interessen, zehn Vertretern der Reklame-Verbraucher und sechzehn Vertretern der Reklame-Hersteller, -Veranstalter und -Vermittler zusammen. Die Vertreter der „künstlerischen“ Interessen werden gestellt von der Königlichen Akademie der Künste, dem Verein Berliner Künstler, der Berliner Ortsgruppe des Bundes Deutscher Architekten, dem Verein Heimatschutz in Brandenburg, dem Deutschen Werkbund, der Zentrale für den Fremdenverkehr Groß-Berlins, dem Verein der Plakattreue und dem Bunde der Berliner Grundbesitzervereine. Unter den Vertretern der Reklame-Verbraucher sind der Verband Deutscher Waren- und Kaufhäuser, der Verband der Reklame-Interessenten und der Markenschutzverband hervorzuheben, die übrigen sind Berliner industrielle Firmen. Endlich sind in der Gruppe der Reklame-Hersteller, -Veranstalter und -Vermittler der Verein Deutscher Reklame-Fachleute und der Verband der Plakat-Industriellen zu nennen; die sonstigen Vertreter sind Berliner Firmen und Reklamemaler.

Ähnliche Ausschüsse bestehen schon bei mehreren Handelskammern, sie sind auf Veranlassung des Verbandes der Reklame-Interessenten gegründet worden und haben hauptsächlich die Aufgabe — wie auch aus der Zusammensetzung des Berliner Ausschusses hervorgeht —, lokale Fragen, insbesondere der vom Heimatschutz so heftig beförderten Außenreklame, zu klären.

Der Berliner Ausschuß hat nun auch zur Plagiatfrage Stellung genommen und dazu die nachstehenden Leitsätze aufgestellt, deren Annahme das Ältesten-Kollegium beschlossen hat:

Leitsätze

gegen das Plagiat in der Reklame,
aufgestellt von dem Reklame-Ausschuß der Ältesten
der Kaufmannschaft von Berlin.

1.

Plagiat ist die unberechtigte Nachahmung oder Benutzung fremden geistigen, insbesondere auch künstlerischen Eigentums. Im Gebiete der Reklame kommen vorzugsweise in Betracht:

Text-Plagiate:

Werbeschreiben, Anzeigen, Broschüren, Kataloge;

Zeichnungs-Plagiate:

Plakate, Anzeigen, Umschläge, Preislisten, Schutzmarken (in Malerei, Zeichnung und Photographie);

Ausstattungs-Plagiate:

Schilder, Waren-Packungen, Zugabe-Artikel.

2.

Auch die Umzeichnung, Veränderung oder Anlehnung ist ein Plagiat, und zwar auch dann, wenn ein eigenartiger Gedanke des Vorbildes in einer neuen Darstellung verarbeitet wird, oder wenn umgekehrt die eigenartige Darstellung des Vorbildes einem neuen Gedanken angepaßt wird, es sei denn, daß eine eigentümliche geistige oder künstlerische Schöpfung hervorgebracht wird.

3.

Plagiate verstoßen gegen den künstlerischen oder den kaufmännischen Anstand und täuschen über das Können des Urheberers oder über den Wert der Arbeit.

4.

Die in 1 und 2 als Plagiate gekennzeichneten Erzeugnisse sind als strafbare Nachbildungen anzusehen, wenn der Eingriff in das Urheberrecht vorsätzlich erfolgt ist. Außerdem unterliegen die widerrechtlich hergestellten oder verbreiteten Exemplare der Vernichtung (§§ 38, 40, 42 des Urheberrechtsgesetzes, §§ 32, 35, 37 des Kunstschutzgesetzes). Selbst fahrlässige Nachbildungen verpflichten zum Schadenersatz.

Berlin, im Jahre 1917.

Gleichzeitig „ist außerdem beschlossen worden, diese Leitsätze an alle ordentlichen deutschen Gerichte, Verwaltungsbehörden usw. zu senden; dann auch an alle deutschen Handelskammern mit dem Ersuchen, diese Leitsätze für das ihnen unterstehende Gebiet anzunehmen“ (Sachs in der die Veröffentlichung begleitenden Notiz im Plakat 1917 S. 180).

Selbst wenn die Berliner Leitsätze im einzelnen einwandfrei wären, dürfte durch sie die Lösung der Plagiatfrage auch nicht einen Schritt weiter gebracht werden, da der in Satz 4 angezeigte Weg der Plagiatbekämpfung durch richterlichen Spruch ja ohnehin schon gegeben ist. Nur dürfte das Urheberrecht und vor allem das Kunstschutzgesetz hierbei wenig in Frage kommen. Beim Urheberrecht ist es bei Erzeugnissen der Reklame oft strittig, ob sie überhaupt die Voraussetzungen des Schutzes erfüllen; beim Kunstschutzgesetz aber wird vom Reklameerzeugnisse nur selten der Begriff des

Werkes der bildenden Künste erfüllt, den § 1 fordert. Nach der herrschenden Rechtsprechung ist unter Werk der bildenden Kunst jede individuelle geistige Schöpfung anzusehen, die mit den Darstellungsmitteln der Kunst durch formgebende Tätigkeit hervorgebracht und vorzugsweise für die Anregung des ästhetischen Gefühls durch Anschauung bestimmt ist. Fuld („Reklame und Nachahmung“, Seidels Reklame 1914) schreibt dazu: „Mit Rücksicht auf diesen, allerdings mehrfach bestrittenen, aber sowohl von dem Reichsgericht als „auch von den Oberlandesgerichten ständig festgehaltenen Standpunkt fallen aber Reklameplakate, „auch wenn sie weitgehenden Anforderungen der „Reklameindustrie entsprechen, nur selten unter die „nach dem Kunstschutzgesetz geschützten Gegenstände, der Zweck ist ein industrieller, es ist nicht ihr Zweck, dem ästhetischen Sinn Anregung und „Befriedigung zu geben. Für die ganz überwiegende „Zahl der schönen, mit großen Kosten hergestellten „Plakate ist also der durch das Kunstschutzgesetz „gegebene Schutz tatsächlich bedeutungslos, was von „den Reklamekünstlern vielfach verkannt wird.“

Zum Schutz gegen das Plagiat kommen vielmehr vor allem die Generalklausel des Wettbewerbsgesetzes und § 826 BGB. in Frage. Beide schließen den Schadenersatz ein. Die Rechtsprechung der letzten Instanzen hat wiederholt und übereinstimmend entschieden, daß sowohl die Nachahmung zum Zwecke der Täuschung (Erlangung eines gewerblichen Vorteils auf Kosten des Konkurrenten durch Täuschung der Abnehmer), als auch die Benutzung der fertigen Arbeitsleistung des Konkurrenten sittenwidrig ist (siehe Fuld, Die Rechtsprechung zum Wettbewerbsgesetz, § 1).

Das ist aber, was im 4. Berliner Leitsätze gefordert wird. Nur daß die Leitsätze mit Begriffen, wie unberechtigt, vorsätzlich, fahrlässig, eigenartig, eigentümliche geistige oder künstlerische Schöpfung arbeiten, die nicht gerade zur Klärung beitragen und der Auslegung größten Spielraum lassen.

Auch sonst sind die Sätze im einzelnen sehr anfechtbar. Was nötig wäre: Eine reinliche Scheidung zwischen Plagiat und Nichtplagiat, wird nicht gegeben.

Nach Satz 1 ist die unberechtigte Nachahmung oder Benützung fremden geistigen Eigentums Plagiat. Also wäre z. B. der auszugsweise Nachdruck eines Artikels durch eine Zeitschrift bei voller Namensnennung des Verfassers, aber ohne dessen Einwilligung, was sicherlich eine unberechtigte Benutzung fremden geistigen Eigentums ist, nach dieser Definition schon Plagiat, eine Bezeichnung, die in allen Fällen, wo es sich nur um unberechtigte Benutzung handelt, durchaus dem Sprachgebrauch entgegen ist, der unter Plagiat die verborgene Nachahmung oder auch schon die bloße Unterlassung der deutlichen Quellenangabe versteht.

Während so einerseits der Plagiatbegriff viel zu weit genommen ist, wird er auf der anderen Seite durch das „unberechtigt“ unnötig eingengt. Es ist sehr wohl denkbar, daß eine Nachbildung, die

als Plagiat anzusprechen ist, nach geltendem Rechte aus irgendeinem Grunde juristisch nicht anfechtbar, damit aber auch nicht „unberechtigt“ und folglich kein Plagiat wäre.

Die im Leitsatz 1 Satz 2 gegebene Einteilung der Plagiate ist oberflächlich und verschwommen. Wenn man schon die Plagiate einteilen wollte — was an sich für diesen Zweck nicht nötig war —, so hätte man sich besser an die Gedankengänge Meyers halten sollen, wie sie in seinem ersten Plagiatenaufsatz, Plakat S. 151 niedergelegt sind und auf die er wiederholt zurückkommt.

Leitsatz 2, der eine nähere Ausführung zum Begriffe der Nachahmung gibt, kommt dem Wesen des Plagiaten schon viel näher, jedoch ohne daß es ihm gelingt, es klar zu umgrenzen. In seiner praktischen Anwendung wäre er besonders durch das „unberechtigt“ des ersten Satzes behindert.

Gegen Leitsatz 3 wäre — von der höchst überflüssigen Beschränkung auf den kaufmännischen oder künstlerischen Anstand abgesehen — nichts einzuwenden, wenn der Plagiatbegriff des Satzes 1 richtig wäre. So aber bezieht sich Satz 3 auch auf den unberechtigten Nachdruck. Danach ist z. B. der unberechtigte Nachdruck eines Künstlerholzschnittes in einem Volksbuche Plagiat (nach Leitsatz 1) und täuscht somit über das Können des Urhebers oder über den Wert der Arbeit (nach Leitsatz 3), was natürlich in solchen Fällen Unsinn ist. Ebenso sind Fälle denkbar, wo auch der Vorwurf des Verstoßes gegen den Anstand nicht am Platze ist.

Zusammengefaßt muß daher gesagt werden, daß in den Berliner Leitsätzen gegen das Plagiat in der Reklame keinerlei Fortschritt zu sehen ist. Sie hätten jedoch trotz ihrer verfehlten Gesamtrichtung bei entsprechender Verbreitung als Aufklärungsmittel manches Gute leisten können, wenn sie im einzelnen besser durchdacht wären. In der vorliegenden Form sind sie jedoch auch dafür unbrauchbar, und so dürfte es bis auf weiteres im Kampfe gegen das Plagiat bei den Mitteln bleiben, die ich weiter oben angedeutet habe.

Die Wandlungen in der Kraftmaschinenbranche¹⁾.

Von F. Gebhardt.

Literatur-Übersicht.

- E. Josse, Neuere Kraftanlagen.
F. Barth, Die zweckmäßigste Betriebskraft.
— Die Wahl einer Betriebskraft. (Z. d. V. d. Ing.)
C. Matschoß, Die Entwicklung der Dampfmaschine.
J. H. Bauer, Der Dieselmotor, seine Treiböle und seine Wirtschaftlichkeit. (Mtg. d. Elektr. Ges.)
H. Winkelmann, Die Dampfmaschine und ihr Wert für den Fabrikbetrieb.
E. Hoeltje, Der Brennstoffverbrauch von modernen Heißdampflokomoiblen und Dieselmotoren im praktischen Betriebe. (Z. d. V. d. Ing.)

- J. Reischle, Die Zukunft der Dampfmaschine.
Reimar Hobbing, Der Dieselmotor als Antriebsmaschine für Wasserwerke. (Kommunale Rundsch.)
W. Müller, Dampfmaschine, Dieselmotor, Elektromotor. (Tonindustrie-Ztg.)
H. Belz, Dampfmaschine, Gasmotor und Elektromotor als Antriebskraft. (Werkmeister-Ztg.)
Eisenzeitung, Welchen Motor wähle ich?
H. Neumann, Neuere Wasserwerke mit Gasbetrieb.
E. Vollhardt, Die Wahl der Betriebskraft für Handwerk und Industrie.
Die Gasmotorentchnik, Verschiedene Aufsätze.
F. Fasold, Die 7 größten deutschen Elektrizitätsgesellschaften, ihre Entwicklung und Unternehmertätigkeit (1904).
Bericht über den Städtetag zu Frankfurt a. M. 27.—29. 8. 91.
Hoeltje, Die Kraftversorgung des Kleingewerbes durch Gas und Elektrizität.
von Heys, Das Elektrizitätswerk zu Bestwig i. W. (Elektrot. u. polyt. Rundschau.)
Journal für Gasbeleuchtung, Die Kraftversorgung des Kleingewerbes durch Gas und Elektrizität.
E. V. Bolden, Elektrizitätsfieber auf dem Lande.
E. Kaufmann, Überlandzentralen.
Franz Schäfer, Muß der Gasmotor dem Elektromotor weichen?
Vereinigung der Kleingasmotorenfabrikanten, Überlandzentralen in landwirtschaftlichen Betrieben. Zur Frage der Berechtigung der Überlandzentralen. Elektromotor oder Verbrennungskraftmaschine.
Chr. Eberle, Kosten der Krafterzeugung in elektr. Werken.
F. Uppenborn, Der gegenwärtige Stand der Elektrotechnik und ihre Bedeutung für das Wirtschaftsleben, 1892. (Volkswirtschaftl. Zeitschr.)
H. Hasse, Die Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft und ihre wirtschaftliche Bedeutung.
W. Koch, Die Konzentrationsbewegung der deutschen Elektroindustrie.
Carl Borchard, Die Remscheider Talsperre und Beschreibung von 450 Stauweieranlagen.
Toepfer, Prof. Dr., Die Naturkräfte im Dienste des Menschen, 1891.
H. E. Gruner, Die Ausnutzung der Wasserkräfte der Schweiz. Die Turbine, Bedeutung der Verbrennungsmotoren für die Ausnutzung der Wasserkräfte.
Mathern, Talsperrenbau und die deutsche Wasserwirtschaft.
Dr. Gottfried Zöpfel, Nationalökonomie der technischen Betriebskraft.
Oscar Stöllich, Ursachen der Kursbewegungen der Aktien von Maschinenfabriken. (Zeitschr. f. Handelsw. u. Handelspr.)
Jahrbücher der Berliner Börse.
Jahrbücher der Frankfurter Börse.
Jahrbuch der deutschen Aktiengesellschaften.
Nachtragsstatistik der Elektrizitätswerke Deutschlands vom 1. 4. 1910.
Statistik des Deutschen Reiches.

Nach dem Zwecke und der Bestimmung der Maschinen unterscheidet man zwei Hauptarten:

Arbeitsmaschinen und Kraftmaschinen.

Die Arbeitsmaschine ist die ältere und deshalb auch die bekanntere und in ihrer Wichtigkeit und Zweckmäßigkeit die anerkanntere. Nicht so verbreitet, bekannt und klar beurteilt wird die Kraftmaschine, obwohl sie doch zweifellos derjenige Faktor war, der ihrer wohlhabenden Schwester zu der jetzigen Bedeutung und Verbreitung verholfen hat. Dies hat seinen Grund einerseits darin, daß die Arbeitsmaschinen sehr oft ausschließlich von physiologischer Energie betrieben werden — die naheiegendste und einfachste Kraftmaschine, wenn man hier diesen Ausdruck gebrauchen darf — und daß andererseits eine ganze Anzahl Arbeitsmaschinen nur einen einzigen Kraftspender benötigen, also in ihrer überlegenen Anzahl; sodann aber auch in ihrer

¹⁾ Da durch den Krieg einige Zahlen sich geändert haben, wird bemerkt, daß die Arbeit im Winter 1913—14 angefertigt wurde.

Mannigfaltigkeit und des damit verbundenen Unfriedens, Wettstreits und der Konkurrenz in der betreffenden Industrie. Durch nichts wird eine Sache bekannter, als dadurch, daß man über sie streitet, daß man aufgestellte Behauptungen verwirft, bessert, kritisch beleuchtet und neue aufstellt, um sie neuerdings diesen Anfechtungen auszusetzen. Ist dies nicht die Seele unserer heutigen Reklame?

Auch die Wissenschaft und insbesondere die Volkswirtschaft muß meist einen anregenden Anlaß haben, bevor sie sich mit einer Frage beschäftigt, d. h. es muß eben ein Gegenstand zur Frage geworden sein, dieser Kampf entbrannt sein, bevor sie beleuchtend und vertiefend eine Materie bearbeitet.

Nun herrschte gerade auf dem Gebiete der Kraftmaschine diese verderbliche Art des Friedens. War Bedarf an Kraft eingetreten, so gab es nicht viel zu erwägen. Es kamen nur in Betracht: Windmotor, Wassermotor und ähnliche unmittelbar die Naturkräfte benützende Maschinen einerseits oder — nach der Entdeckung der Dampfkraft — die Dampfmaschine andererseits.

Die Entscheidung dieser Frage konnte leicht getroffen werden, da der zu untersuchende Stoff leicht und sachlich zu behandeln war. Es ist überhaupt so gut wie keine Konkurrenz zwischen diesen Energiequellen entstanden, weil eben die jeweils bestimmenden Gründe unzweifelhaft und nahelegend waren. Keine Wissenschaft hat sich eingehender damit beschäftigt — die Technik stellte lediglich fest, blieb an der Sache selbst haften; für die Volkswirtschaft hatte sie nur Bedeutung in gewissermaßen einseitiger Weise, d. h. auch sie mußte sich mit Feststellungen begnügen.

Heute liegen die Dinge anders. Ganz bedeutende und mächtige Konkurrenten sind den genannten Energiequellen entstanden:

der Verbrennungsmotor, der Elektromotor.

Wir tun dem Elektromotor keine Gewalt an, wenn wir ihn hier an Seite der Dampfmaschine und des Verbrennungsmotors stellen, obwohl er technisch betrachtet nur eine Transformation der einen oder andern Art von Kraftmaschine ist. Der Elektromotor ist durch seine Verbreitung gewissermaßen selbständig geworden und hat hauptsächlich — was für vorliegende Betrachtung ausschlaggebend ist — eine vollständig selbständige Industrie hinter sich, so daß er unbedingt in eine Reihe mit den Kraftmaschinen gestellt werden muß.

Der entstandene Kampf unter diesen drei Arten der Kraftmaschinen hat nun die Wissenschaft bald für die eine, bald für die andere Art zu Hilfe gerufen — es galt nicht nur technisch, sondern auch wirtschaftlich zu untersuchen und zu entscheiden — so entstand eine Nationalökonomie der Betriebskraft. Es wurden Stimmen laut, die Spezialvorlesungen und eingehendste Beschäftigung für dieses Thema verlangten und die Stoff, Bedeutung und Nutzen versprochen.

Ein ganz stattliches Maß von Literatur ist entstanden und bedeutende Männer haben sich be-

müht, Licht und klare Scheidungen auf diesem Gebiete zu schaffen. Auch nicht vergebens, denn vor allen Dingen in technisch-ökonomischer Beziehung kann man sich heute auf Grund unanfechtbarer Zahlen und Versuchsergebnisse klar und untrüglich zu der vorteilhaftesten Maschine entschließen.

Nun spielen aber bei Beantwortung der Betriebsfrage eine ganze Anzahl von Faktoren nicht allein technischer, sondern mehr wirtschaftlicher Art herein, die bei einer rein technischen Würdigung der Frage zu unwirtschaftlichen Folgerungen führen würden. Zwar ist auch in dieser Beziehung viel Arbeit auf Aufklärung und Klärung aufgewandt worden, aber leider sind diese Werke, Vorträge usw. nicht wissenschaftlich unparteiisch, wenn sie auch stets Anspruch darauf machen, da sie doch fast immer im Solde einer bestimmten Gattung stehen.

Es ist auch zweifellos ungemein schwierig, feststehende und ausnahmslos anwendbare Entscheidungen zu treffen — eben wegen der Vielheit und Verschiedenartigkeit der bestimmenden Faktoren. Meist kam eine Einigung zustande, ein gewisser Vertrag dahingehend, daß jeder Maschinenart ein bestimmtes Gebiet der Kraftversorgung zugewiesen wurde, so z. B.

dem Dampf — der große dauernde Kraftbedarf, dem Verbrennungsmotor das Kleinergewerbe bei billigen Brennstoffen,

dem Elektromotor der kleine Kraftbedarf bei oft unterbrochenen Betrieben im Haushalt, Landwirtschaft oder sonstwo.

Man hatte also keine Berechtigung, von einem Verdrängen oder Ablösen des einen durch den anderen zu sprechen, höchsten Falles von einer gegenseitigen Beschränkung.

Die Wirklichkeit hat jedoch gezeigt, daß diese Friedensabmachungen in keiner Weise beachtet, daß fortwährend die Grenzpfähle überschritten wurden und daß gerade neuerdings wieder ein heftiger Kampf entbrannt ist, der jedoch bei Beobachtung der Tendenzen schon als im Ausgangsstadium befindlich, bezeichnet werden kann.

Es steht uns ein neues Mittel zur Verfügung, die brennende Frage zu beantworten, das ist die Beobachtung der Konjunkturen bzw. der wirtschaftlichen Entwicklungen und Entwicklungsaussichten der Industrien, welche jeweils hinter der Kraftmaschinenart steht.

Hier können wir feststellen, daß eine unverkennbare Wirkung durch das Auftreten des Nächstfolgenden in genannter Reihe (Dampfmaschine, Verbrennungsmotor, Elektromotor) ausgeübt wurde, die jeweils eine Bewegungsstockung, Krise und Wandlung in der neubekämpften Industrie zur Folge hatte. Die Entwicklung dieser Industrien, die einwirkenden Umstände und die durch diese hervorgerufenen Wandlungen auf diesem Gebiet zu betrachten, damit soll sich Nachfolgendes beschäftigen.

Um in den ungemein umfangreichen Stoff im knappen Rahmen einigermaßen einzudringen, haben wir uns folgende Beschränkungen auferlegt:

es werden nur deutsche Verhältnisse betrachtet; es wird auf die Unterscheidungen der Maschinenarten unter sich, d. h. ob Kolbenmaschine oder Turbine, ob Langsamläufer oder Schnellläufer, ob Gleichstrom oder Wechselstrom, insbesondere aber auf Typen- und Fabrikatsverschiedenheiten einzelner Firmen, auf die Beleuchtung der sich hieraus ergebenden Vor- und Nachteile verzichtet;

es wird ferner auf Technik, d. h. Bauart, Konstruktion und Wirkungsweise der einzelnen Maschinen nur soweit eingegangen, als dies zum wirtschaftlichen Vergleich notwendig erscheint.

Technische Resultate, Versuchsergebnisse usw. werden nicht eingehend begründet. Josse, Barth, Marr und andere besorgen dies in ihren einschlägigen Werken ausführlich.

Wie aus der steigenden Entwicklung, dem Stocken, dem Rückgang der Industrie, die sich mit Produktion einer bestimmten Ware beschäftigt, auf die Bewertung bzw. auf die Bedeutung dieser Ware in bezug auf deren Absatz zutreffende Schlüsse möglich sind, so auch umgekehrt. Es liegt nahe, daß diese Wirkung eine gegenseitige, eine reflexive ist. Aus diesem Grunde sei, bevor wir die Wandlungen in der Kraftmaschinenindustrie betrachten, eine ökonomisch-vergleichende Betrachtung der Maschine selbst vorausgeschickt, welche zu keinem anderen Resultat führt, als eben die Hauptursachen dieser wirtschaftlichen Bewegungen zu erklären.

Wir haben bereits eingangs erwähnt und begründet, daß wir bei der Art der Themastellung mit Fug und Recht alle anderen Arten der Kraft-erzeugung, wie Wind- und Wassermotoren, Heißluft- und Heliosmotoren usw. nicht mit in den Kreis unserer Betrachtung ziehen, hauptsächlich deshalb, weil ihre Produktion keine so bedeutende Industrie ins Leben gerufen hat und erhält wie die Dampfmaschine, der Verbrennungsmotor und der Elektromotor.

Seit etwa anderthalb Jahrhunderten hat die Dampfkraft der Maschine so unendlich großen Segen gebracht und das Antlitz der Erde im wörtlichen wie im figürlichen Sinn mehr als irgendeine andere Erfindung aller Zeiten verändert. Sie ist es gewesen, die der Menschen Kräfte um Bedeutendes erhöhte, ihn wirkungsvoll unterstützte in der Ausbeute der Natur, ihm neue Erwerbs- und Vermehrungsmöglichkeiten schuf. Der Dampf war die Betriebskraft.

Nun entsteht diesem ehrwürdigen Meister ein junger Konkurrent, der sich erst bescheiden auch als Kraftspender anbietet, dann aber ungemein rasch wächst, in jeder Beziehung sich der Dampfmaschine gleichstellt und sie schließlich überholt, d. h. verdrängt bzw. ablöst: die Verbrennungsmaschine, die wir im folgenden kurz Motor nennen.

Sie zerfällt in folgende Arten, die sich meist durch die Verschiedenheit der Betriebs- oder Brennstoffe unterscheiden.

1. Gasmotoren:

- a) Leuchtgasmotor
- b) Dowsongasmotor

c) Sauggasmotor

d) Hochofengasmotor.

2. Flüssige Brennstoffmotoren oder Flüssigkeitsmotoren:

- a) Spiritus-, Petroleum-, Benzin-, Benzol-, Antin-, Ergin-, Citin- und Naphthamotoren
- b) Naphthalinmotoren
- c) Diesel- oder Rohölmotoren (Teeröl, Gasöl usw.).

Ein Vergleich dieser Motoren mit der Dampfmaschine soll in der Weise vorgenommen werden, daß wir zuerst

I. rein technische Betrachtungen anstellen, besonders über den thermischen Wirkungsgrad beider Maschinenarten,

II. wirtschaftliche Parallelen ziehen in Ansehung folgender Faktoren:

- 1. Kosten der Brennstoffe
- 2. „ „ Anschaffung
- 3. Abnützung der Anlage
- 4. Kosten der Bedienung
- 5. „ „ Instandhaltung
- 6. „ „ des Aufstellungsraumes
- 7. „ „ Schmier- und Putzmaterials
- 8. Sonstige Kosten und etwaige Ausgaben.

Die gefundenen Werte ermöglichen es dann, die Momente, die besonders für die eine oder andere Art sprechen, die Nachteile auf der einen Seite aufheben oder unter Umständen in Nutzen verwandeln, die den Vorteil von einem Punkt auf den andern verlegen, festzustellen. Diese

III. variierenden Momente sind:

- 1. Abfallverwertung
 - a) Abfälle des Betriebs zur Wärmeerzeugung
 - b) Abwärme
- 2. Überlastbarkeit
- 3. Aussicht auf Wachsen des Betriebes
- 4. Betriebsbereitschaft, Betriebsdauer
- 5. Konzessionen und hygienische Rücksichten.

Bis jetzt haften wir gewissermaßen an Stoffe selbst. Ein weiterer Vergleich soll losgelöst von diesem angestellt werden unter dem Gesichtspunkte der Nachfrage. Wie nahm der Konsument der Kraft die neue Maschine auf? oder — die Wandlungen der Kraftbedarfbefriedigung im

Ackerbau

Kleingewerbe und Handwerk

Großbetrieb.

Die sich ergebenden Resultate wollen wir dann verwerten zur Beleuchtung und Erklärung der wirtschaftlichen Bewegungen in der Industrie beider Kraftmaschinenarten.

I. Auf den *thermischen Wirkungsgrad* der Maschine wirken zwei Umstände bestimmend ein:

- 1. die Ausnutzung des Brennstoffes im Generator oder der Heizwert des Brennstoffes;
- 2. die Verluste durch Transformation durch die Maschine selbst oder deren Energieverbrauch. Das Produkt aus diesen Faktoren ist der thermische Wirkungsgrad.

Auf die Heizwerte der verschiedenen Stoffe kann hier nicht weiter eingegangen werden. Mehr inter-

essiert uns auch die aus ihnen gewonnene Energie bei den zwei in Frage stehenden Maschinen: Dampfmaschine und Explosionsmotor.

Die im Dampfkessel — der Generator der Dampfmaschine — bei Versuchen, also unter den günstigsten Bedingungen aus der Kohle in Dampf übergeführte Wärmeenergie beträgt ca. 70—75%. Wir sehen ab von all den beeinflussenden Umständen, die den Grad der Wärmeübertragung im Kessel bald höher, bald niedriger erscheinen lassen und wenden uns zur Wärmeausnutzung in der Maschine. Diese beträgt theoretisch 19%, tatsächlich jedoch nur 5—13% unter normalen Betriebsverhältnissen.

Bei der Kolbenmaschine ist ein rasches Ansteigen des sog. Gütegrades von 0,525 auf 0,7 bei steigender Leistung von 100—600 PS. zu bemerken. Von da nimmt mit der Größe der Maschine der Gütegrad nicht mehr wesentlich, ja schließlich überhaupt nicht mehr zu. Auch bei der Großdampfturbine konstatiert man das Gesetz der zunehmenden Wärmeausnutzung bei zunehmender Leistung, auch hier ist dieses Steigen des Gütegrades anfangs stärker und schließlich mit dem Erreichen eines bestmöglichen Ausnutzungsgrades auch durch Steigen der Leistung keine bessere Ausnutzung mehr zu erzielen, Wahrnehmungen, die wir ebenso bei den anderen Wärmemaschinen finden werden.

Trotzdem nun die Dampfmaschine bereits anfangs der 90er Jahre in baulicher Beziehung einen hohen Stand erreicht hatte, sieht man ohne Zweifel ein, daß die Wärmeausnutzung nicht befriedigen konnte. Die Dampfspannungen waren bereits so hoch gewählt, daß eine weitere Erhöhung keinen wesentlichen Nutzen mehr brachte. Sorgfältig durchgeführte Versuche zeigten, daß bei Anwendung aller Mittel es nicht möglich war, den Prozentsatz von 13 der in Energie umgesetzten Wärme zu erhöhen. Im praktischen Betriebe war diese Ausnutzung noch geringer.

Über den Wirkungsgrad der Sauggas- und Dieselmotoren, die wir den Dampfmaschinen gegenüberstellen wollen, ist zu bemerken, daß der Dieselmotor ganz besonders, aber auch der Sauggasmotor der Dampfmaschine weit voraus ist.

Die Werte für den Dieselmotor setzen sich nach Bauer wie folgt zusammen:

Wirkungsgrad des Kessels oder der Generatoranlage bei Dampf- oder Gasmaschinen — beim Dieselmotor	= 1
thermischer Wirkungsgrad bei verlustloser Durchführung des Prozesses	= 0,62
indizierter Wirkungsgrad	= 0,70
mechanischer Wirkungsgrad (bei einer 60 PS-Einzylinder-Maschine bei Normalleistung)	= 0,78

Hieraus ergibt sich der Wirkungsgrad von

$$1 \cdot 0,62 \cdot 0,70 \cdot 0,78 = 0,34,$$

d. h. 34% der im Brennstoff enthaltenen Wärme werden in effektive mechanische Arbeit übergeführt.

Die Wärmebilanzen der drei genannten Kraftzeuger: Dampf-, Sauggas-, Dieselmotor ergeben, daß der erstere in technischer Beziehung der un-

ökonomischste ist. Der Teil, der die „nicht in mechanische Arbeit umsetzbare Energie + Verlust bei Gas-, bzw. Dampferzeugung“ darstellt, ist beim Dieselmotor am kleinsten, während er bei der Dampfmaschine wahrhaft „erdrückend“ groß ist.

Wir kommen zu dem Resultat, daß der Dieselmotor auch in größeren Ausführungen der Dampfmaschine in bezug auf Ausnutzung des Wärmegehaltes der Brennstoffe nahezu dreimal überlegen ist.

II. Diese Überlegenheit wäre jedoch wirkungslos geblieben, wenn der Preis der Brennstoffe, welche im Dieselmotor zur Verbrennung kommen, so viel höher wäre, um diesen Vorsprung einzuholen. Dies ist jedoch nicht der Fall, vielmehr stellen sich die Brennstoffkosten des Dieselmotors und des Sauggasmotors — damit kommen wir zur wirtschaftlichen Würdigung der Frage — im Verhältnis zum Dampf überaus günstig. Bei der Dampfmaschine sowohl wie beim Dieselmotor kann man die Beobachtung machen, daß die Anzahl der PS- und Betriebsstunden relativ umgekehrt proportional der Höhe der Brennstoffkosten ist.

Die Kosten der Anschaffung gegenüberzustellen zum Zwecke eines entscheidenden Vergleiches, fällt wegen der verschiedenen Arten der Maschinen, betrieben mit Dampf einerseits und mit Treibölen oder Gasen andererseits, schwer. Trotzdem wollen wir — bestrebt, möglichst Mittel- und Durchschnittszahlen in jeder Reihe zu bieten — die heute geltenden Marktpreise gegenüberstellen.

Den Preisen für die Dampfmaschine bis 50 PS. liegt eine ortsfeste Auspufflokomobile, ab 100 PS. eine Dampfturbine mit Kondensation zugrunde, denjenigen für Verbrennungsmotoren in den unteren Größen eine Sauggasanlage, einschließlich Generator, in den oberen eine Hochofengasmaschine. Die Dieselmotorenpreise verstehen sich für 1—4 zylinder stehende Modelle, bei jedem Steigungsgrade einen Zylinder zunehmend.

	Dampfmaschine	Gasmotor	Dieselmotor
PS.		Mark	
25	8000	8700	8800 (liegend)
50	14000	12200	14000
100	20500	18800	23500
200	25000	25000	44000
500	48000	56000	97000

Wir sehen, daß besonders der Dieselmotor in der Anschaffung mit zunehmender Leistung in der Billigkeit der Dampfmaschine nicht nachkommt; doch kann hier ein geltendes Urteil nicht gefällt werden, zumal die Dampfmaschinenpreise wohl kaum noch eine Minderung vertragen, was jedoch bei den Dieselmotoren in Anbetracht des bisher mitzuzahlenden Patentes gut möglich ist.

Da man in der Praxis das Anlagekapital, ungeachtet ob Dampf oder Diesel — wenigstens heute in modernen Betrieben — innerhalb 10 Jahren abschreibt, kann auch hier eine definitive Feststellung der Überlegenheit des einen oder anderen Kraftzeugers nicht gemacht werden. An dieser Stelle bleibe jedoch nicht unerwähnt, daß die Anschaffungskosten der Dampfmaschine ganz bedeutend durch die erforderlichen baulichen Änderungen

erhöht werden. Wir brauchen nur an die Kesselhäuser und Kamine zu denken.

Die Kosten der Unterhaltung und Reparaturen sind bei den zu vergleichenden Aggregaten etwas verschieden. Obergeringenieur Barth berechnet sie folgendermaßen:

	Jährliche Betriebszeit		
	300×10	300×5	300×24 Std.
Dampfmaschinen samt Kessel, kleinere	2	1 1/2	2 1/2
Dampfmaschinen samt Kessel, größere	1 1/2	1	2
Dampfturbinen samt Kessel	1	1	1 1/2
Gasmotoren, kleinere	2	1 1/2	2 1/2
Große Sauggasanlagen	1 1/2	1	2
Großgasmaschinen	—	—	2 1/2
Dieselmotoren	1	1	1 1/2 %

Der Dieselmotor würde hier wieder um $\frac{1}{2}$ % im Vorteil sein gegenüber seinem Rivalen.

Die Kosten der Bedienung sind stets abhängig von der Größe und Art der Anlage. Für kleinere Dampfmaschinen wird in der Regel ein Mann für Bedienung des Kessels und der Maschine genügen. Bei mittleren Anlagen, 300—400 PS., reicht eine Person aus, wenn die Kesselfeuerung und -speisung automatisch betätigt wird. Bei Handfeuerung bedarf es andererseits schon eines besonderen Heizers und einer Hilfskraft für Zubringen der Kohle. Für Lokomobilen genügt dagegen bei Vorhandensein einer automatischen Feuerung selbst bei Leistungen von 300—500 PS. eine Person und eine Hilfskraft für die Dauer einiger Stunden pro Tag. Bei größeren Dampfmaschinen richtet sich die Anzahl der Bedienungsmannschaft viel nach der örtlichen Lage, der Maschinenart und dem Vorhandensein automatisch arbeitender Hilfsvorrichtungen.

Etwas vorteilhafter liegen die Verhältnisse bei Gasmaschinen. Ein Mann wird jedoch auch bei ihnen, wenn auch bei den kleineren Maschinen nicht beständig, benötigt; in ganz seltenen Fällen noch eine Hilfskraft.

In dieser Beziehung günstig — so gesteht sogar in einer Schrift (Die Dampfmaschine und ihr Wert für den Fabrikbetrieb), die unverkennbar der Dampfmaschine die Stange hält, Winkelmann ein — schneiden ohne Zweifel die Dieselmotoren ab. Läßt man hier ganz kleine Betriebe unter 20 PS. außer Betracht, so muß anerkannt werden, daß kleine Dieselmotorenanlagen weniger Wartung bedürfen wie Dampfanlagen gleicher Größe. Mehr als einen Mann benötigt jedoch der Dieselmotor wohl nie.

Die Raumfrage kann keine allgemeine Lösung erfahren, da der jeweils notwendige Platz stets verschieden gewertet werden muß. Feststellen wollen wir hier nur, daß auch in dieser Beziehung der Dieselmotor ganz bedeutend im Vorteil ist. Nicht nur die Maschine selbst beansprucht geringeren Raum, vor allen Dingen kommen Kesselhaus und Kamin bei den Dieselmotoren in Wegfall. Zahlen zum Vergleich hier anzuführen, ist wegen der genannten Bewertungsverschiedenheiten unmöglich.

Um möglichst erschöpfend zu sein, müssen wir

auch der kleineren Ausgaben an Schmier- und Putzmaterial, Kessel und Kühlwasserkosten, Schlackenabfuhr, Beleuchtung der Räume, Revisionskosten, Brennstofflagerungskosten gedenken. Diese unterscheiden sich jedoch bei den in Frage stehenden Maschinen derart unwesentlich und sind so selten von entscheidendem Einfluß, daß wir sie mit der Erwähnung erledigen können.

Zusammenfassend sehen wir, daß fast in allen „Fragen der Kosten“ der Dieselmotor der Dampfmaschine weit voraus ist. In Zweifel steht jedoch noch, ob sich nun auch der Betrieb des Dieselmotors wirtschaftlicher gestaltet als der mit Dampfkraft. Um dies zu entscheiden, ist es zweckmäßig, die jährlichen Betriebskosten beider Maschinen, berechnet teils theoretisch, teils mittels erfahrungsmäßiger Grundlagen, in den sich hieraus ergebenden PS.-Std.-Kosten zu vergleichen.

Bei Voraussetzung einer jährlichen Betriebsdauer von 300×10 Stunden ergeben sich nach Barth folgende Zahlen:

PS.	Kohle		Leuchtgas	Gasöl
	3.—	1.50	12 Pf.	10.— Mj
10	20.4	14.5	9.9	
20	14.6	10.0	8.8	
			Anthrazit	
			4.— 2.50	
50	10.1	6.7	4.5	3.8
80	7.6	5.2	4.0	3.3
100	7.1	4.8	3.7	3.1
150	5.1	3.5	3.5	2.8
200	4.7	3.2	3.3	2.7
400	4.0	2.6	3.2	2.4
			Braunk.-Brikett	
			2.— 1.—	
500	3.8	2.5	3.0	2.2
1000	3.5	2.3	2.9	2.1
2000	3.2	2.1	2.7	1.9
2500	3.0	2.0	3000 PS. 2.6	1.8

Diese Werte nehmen bei der Dampfmaschine wohl rascher ab als bei den Motoren, trotzdem erreichen sie nicht das Minimum letzterer. Auch machen wir darauf aufmerksam, daß der Kohlenpreis von M 1.50 nur in den Kohlengenden in Frage kommt, während die Treiböle für ganz Deutschland einen ziemlich einheitlichen Preis haben. Den Zahlen für die Dieselmotor-PS.-Stunde liegt die Verwendung des verhältnismäßig teuren Gasöls zugrunde, während allenthalben Teeröl, dessen Preis noch zwei Jahre konstant auf 4.60 bleiben wird, in dieser Maschine verbrannt wird.

III. Es wäre nun eine einseitige Betrachtung der Kraftmaschinenfrage, wenn wir nicht auch die Faktoren mit berücksichtigen würden, die außer den direkten Ausgaben bzw. außer den in Geld ausdrückbaren Werten auch sehr oft entscheidend für die Wahl der einen oder anderen Maschine sind. Wir haben sie variierende genannt, weil sie die Vorteile so verschieden gestalten, bald für die eine Art, bald für die andere.

In der modernen Industrie spielt die Verwertung der Abfallprodukte eine große Rolle. Ist hierzu ein Mittel gefunden, so wirkt dies nicht nur sehr verbilligend auf die Herstellungskosten des Hauptproduktes, sondern auch auf die Kosten des Betriebes.

Für unser Thema kommt diese Abfallverwertung in zweifacher Beziehung in Frage:

1. Verwertung der Produktionsabfälle zur Erzeugung von Energie. Diese tritt meist ein in dem Holzbearbeitungsgewerbe, wo Hobel- und Sägespäne und andere Holzabfälle verbrannt werden — naheliegender Weise zur Dampferzeugung, zum Dampfmaschinenbetrieb. Hierher gehört auch die Müllverbrennung, die in großen Städten mit Erfolg durchgeführt wurde. Es ist einleuchtend, daß, wenn der am meisten ins Gewicht fallende Posten unserer vorhergehenden Vergleiche — die Brennstoffkosten fast auf 0 vermindert werden, sich die Resultate erheblich zugunsten der Dampfmaschine verändern. Wir müssen also das Eingeständnis machen, daß, falls zur Erzeugung von Wärme ein verhältnismäßig billiger Brennstoff vorhanden ist, die Wirtschaftlichkeit der Dampfmaschine schlechthin von keiner anderen Kraftmaschine erreicht wird. Solche Brennstoffe sind verbrennbare Abfälle aller Art, Müll und schließlich auch noch minderwertige Kohlenabfälle einer naheliegenden Zeche.

Man darf sich aber nicht über die Häufigkeit dieser Fälle täuschen. Sehr oft überwiegt auch trotz Vorhandensein eines verwertbaren Abfallproduktes die Rentabilität des Diesel- oder Sauggasmotors noch dermaßen, daß man für diese Abfälle eine andere Verwertung sucht.

Von viel größerer Bedeutung für die Ökonomie der Betriebskraft wurde eine andere Art von Abfallverwertung — die der Hochofengase zum Betrieb der großen Explosionsmaschinen. Eine ganze Anzahl von Dampfmaschinen mußten den Hochofen-Großgasmaschinen weichen, in denen man das früher sogar unter Kostenaufwand beseitigte Abgas zur Kraftgewinnung verwertete.

2. Wir wissen, daß die Dampfmaschine sowohl wie der Verbrennungsmotor nur einen verhältnismäßig geringen Teil der aufgewandten Wärme in Energie umwandelt. Der übrige Teil entweicht der Ausnutzung bei der Dampfmaschine durch den Kamin und Auspuff bzw. Abdampf, bei dem Motor durch Kühlung und Auspuff der Abgase.

Einige Industrien benötigen nun den Dampf nicht nur zum Treiben der Maschinen, sondern auch zu anderen Zwecken, zu Prozessen ihrer Produktion, wie die Brauereien, Zuckerfabriken, chemischen Fabriken, Webereien, Färbereien, Molkereien u. s. f., oder auch zur Heizung der Werkstätten und Kontore. Hier läßt es sich erklären, wenn die Dampfmaschine mit Recht den Vorzug erhält, obschon uns Fälle bekannt sind, wo man trotz benötigten Dampfes die Kraft doch durch Motoren erzeugen ließ und Dampf noch besonders herstellte.

Kommt nur die Abwärme als solche und nicht etwa spezielle Eigenschaften des Dampfes in Betracht, so tritt auch der Dieselmotor in Konkurrenz. Es ist gelungen, auch die bei ihm nicht unmittelbar ausnutzbare Wärme nutzbringend zu verwerten. Bei Berechnung der mechanischen Arbeit fanden wir, daß

- 0,34 Q (Wärmeeinheit) in Energie umzusetzen möglich ist. Hierzu kommen nach Berechnung und Erfahrung ausnutzbare Wärme des Kühlwassers und ausnutzbare Wärme durch den Abwärmeverwerter, so daß
0,32 Q
0,17 Q
0,83 Q die gesamte ausnutzbare Wärme beträgt; wahrlich ein hoher Grad der Ausnutzung der an sich billigen Wärme des Dieselmotors.

Das Verhalten der einzelnen Kraftmaschinen bei verschiedenen Leistungen unter oder über normal ist in der Praxis von außerordentlicher Bedeutung. In sehr vielen Fällen arbeiten die Maschinen während eines großen Teiles der Betriebszeit mit verminderter Leistung. Häufig werden Kraftwerke in Erwartung späteren Mehrbedarfes an Energie reichlich dimensioniert, sodaß die Kraftmaschinen bisweilen jahrelang schwach belastet laufen, ehe der Leistungsbedarf soweit gestiegen ist, daß sie voll ausgenutzt werden können. Für die praktischen Betriebsergebnisse ist es daher von außerordentlicher Bedeutung, daß eine geringere Belastung einen möglichst geringen Mehrbedarf verursacht.

Bei veränderlicher Belastung schneidet die Kolbenmaschine sehr günstig ab, während bei der Dampfturbine das Verhalten ein in ziemlich weiten Grenzen verschiedenes ist, und zwar ist das Regelverfahren, sowie der Betrieb der Kondensation ausschlaggebend. Bei Düsenregulierung und richtigem Betrieb der Kondensation kann die Turbine bei Belastungen unter normal heute mindestens ebenso günstig betrieben werden wie die Kolbenmaschine.

Die Sauggasmaschine schneidet am ungünstigsten ab. Bei halber Belastung hat die Anlage einen bereits um etwa 45% höheren spezifischen Brennstoffverbrauch. Die Wirtschaftlichkeit dieser Maschine wird in den Betrieben, welche mit genannten Voraussetzungen arbeiten, dadurch gemindert — der Vorteil aber, welcher aus den verschiedenen Brennstoffpreisen entspringt, keineswegs notwendig immer aufgehoben.

Der Dieselmotor arbeitet wesentlich günstiger. Bezüglich der indizierten Leistung ist das Arbeitsverfahren der Dieselmachine etwa dem der Kolbenmaschine gleichwertig. Infolge der höheren Verluste ist hier die Zunahme des Verbrauches für die effektive Pferdestärke etwas größer als bei Kolben-dampfmaschinen.

Barth berechnet den Mehrverbrauch an Brennstoff bei Abnahme der Belastung von normal auf halb mit nur ca. 14% und bezeichnet diese Eigenschaft des Dieselmotors als eine sehr wertvolle für solche Betriebe, welche mit veränderlichem Kraftbedarf arbeiten. Die geringe Zunahme des Brennstoffverbrauches pro PS.-Stunde beim Dieselmotor ist dadurch begründet, daß mit abnehmender Belastung der thermische Wirkungsgrad von Gleichdruckmaschinen günstiger wird. Hierzu kommt noch die durch verbesserte Konstruktion des Regulators erzielte Anpassung der Brennstoffzufuhr bei den schwankenden Beanspruchungen der Maschine.

Dadurch wird die Verschlechterung des mechanischen Wirkungsgrades zum Teil wieder aufge-

hoben — und der ins Feld geführte Vorteil der Dampfmaschine wird wirkungslos.

In gleicher Weise verhalten sich die konkurrierenden Maschinen bei steigender Belastung: der Dieselmotor steht der Dampfmaschine nicht wesentlich nach; der Gas- und Flüssigkeitsmotor jedoch trägt nur eine verhältnismäßig geringe Überlastung.

Diese Frage verliert aber überhaupt an Bedeutung, da die Bedarfsverschiedenheiten an Kraft durch Anschaffung zweier Motoren, einem kleineren und einem größeren, welche je nach Anspruch getrennt allein oder sich ergänzend zusammenarbeiten, ausgeglichen bzw. ohne unökonomische Über- oder Minderbelastung befriedigt werden können.

Das Gleiche gilt auch bei der „Aussicht auf Wachsen des Betriebes“. Ja, man wird noch zweckmäßiger einen weiteren oder gegen Rückgabe des zu schwachen einen größeren Motor anschaffen, als die Betriebsmaschine durch dauernde Überlastung einem vorzeitigen Verschleiß auszusetzen.

In bezug auf Betriebsbereitschaft und der damit zusammenhängenden Unterbrechungsmöglichkeit ohne verlustbringende Folgen ist der Dieselmotor der Dampfmaschine weit überlegen. Daß letztere eine ganz geraume Zeit zur Inbetriebsetzung erfordert, und daß der Betrieb — eben wegen dieser Anlaßschwierigkeit und Kostspieligkeit — oft ohne Belastung läuft, bzw. dauernd der Kessel geheizt wird, ohne daß Kraftentnahme stattfindet, ist bekannt.

Das Inbetriebsetzen des Dieselmotors dauert nur wenige Minuten und geschieht in bequemster Weise mittels der durch die Luftpumpe erzeugten Druckluft von ca. 60 Atmosphären.

Durch die heute erreichte solide und äußerst betriebssichere Konstruktion der Verbrennungsmaschine haben sie auch in hygienischer Beziehung der Dampfmaschine den Rang abgelaufen. Kein Aufenthalt in heißen, ungesunden Kesselräumen, keine Rauchbelästigung, keine Feuergefährdung. Die Furcht vor Gasvergiftungen ist veraltet und heute vollständig unbegründet. Ebenso sicher und gefahrlos man das Gas auf Straßen und in Wohnungen nutzt, gebraucht man es auch zur Kraft-erzeugung.

Daß diese Bedingungen dagegen der Dampftrieb nicht erfüllt, beweist schon die Tatsache, daß ihm die staatliche Konzession auferlegt ist, während für die Aufstellung von Motoren geringfügige Ortsvorschriften gelten, die wohl in den seltensten Fällen unbequem oder gar betriebskostenerhöhend sind. Diese Vorschriften sind in jedem Bundesstaat verschieden, wirken manchmal überhaupt nicht und werden demnächst auch wohl vom Papier verschwinden. Auch behördlichen Revisionen, die, wenn man ihnen auch in manchen Fällen eine nutzbringende Wirkung nicht absprechen kann, doch immerhin eine Erhöhung der Betriebskosten verursachen, ist die Verbrennungsmaschine nicht ausgesetzt.

Wir haben nun zu untersuchen, ob es tatsächlich in der Praxis auch eingetreten ist, was klar als eine Folge des Vorausgesagten erscheinen muß: das Ablösen der Dampfmaschine durch den Verbrennungs-

motor bis auf einzelne Fälle, die als Ausnahmen zu betrachten sind. Diese Frage kann am besten dadurch gelöst werden, daß man die Aufnahme der neuen Maschine in ihren Anwendungsgebieten beobachtet und die besonderen aus der Art der Betriebe erwachsenden Bedürfnisse betrachtet.

Dem Ackerbau wurde mit zunehmendem 19. Jahrhundert die Kraftfrage immer brennender. Ursache: der Zug zur Stadt wurde immer kräftiger, die Arbeitskraft am Lande sank an Zahl und Leistung, der zu bebauende Boden durfte nicht geringer werden. Da ist es leicht erklärlich, wenn kaum nach Einführung der Dampfmaschine in die Landwirtschaft um 1840 der Bedarf dauernd rasch stieg. Stellt doch die Lokomobile einen brauchbaren und wirksamen Ersatz für viele Arbeitskräfte dar. Auch den Vorteil hat der Riesenknecht, daß er keinen direkten Lohn fordert, wenn er nicht arbeitet. Der Großgrundbesitzer, der Agrarkapitalist war auf bedeutend geringeres Personal angewiesen durch eine einmalige Anschaffung, die sich für ihn bald rentierte. Durch Gründung landwirtschaftlicher Genossenschaften wurde es möglich gemacht, da, wo das Kapital im ganzen nicht vorhanden war, doch zur Anschaffung von Dreschgeräten usw. zu schreiten. Manche Unbilligkeit und Unrentabilität, Gefahr und Unfreiheit nahm man aber hier mit in Kauf, eben durch Zwang der Not: man wählte das kleinere Übel.

Diese Übel bestanden hauptsächlich in den doch nicht unerheblichen Mehrausgaben, in der Gebundenheit an bestimmte Zeiten, in den Brandschäden, in Unglücksfällen u. a. m.

Diese Dampfmaschine für landwirtschaftlichen Großbetrieb der einen oder anderen Art wurde rasch, sehr rasch verdrängt durch den Verbrennungsmotor. Petroleum- und Benzinmotoren, stationär und fahrbar, hatten, nachdem sich die Landwirtschaft einmal von ihrer Betriebssicherheit und Einfachheit überzeugt hatte, rasch Eingang gefunden. Dies ist aus den Verkaufszahlen der in Frage kommenden Werke klar ersichtlich.

Besonders die Kraftversorgung der Landwirtschaft in Bayern ist uns bekannt. Hier trat in den Jahren um 1910 eine derartige Hochkonjunktur ein, daß die bedeutendsten Werke nicht imstande waren, den Massenbedarf zu befriedigen. Die hier und da auftretende Anschaffung einer Dampfmaschine kann sicher als Ausnahmefall angesprochen werden.

Ohne Übertreibung kann auf dem Gebiete der Landwirtschaft von einem Ablösen des Dampfes durch den Flüssigkeitsmotor festgestellt werden.

Ungemein fördernd für Käufer und Verkäufer hat die Herstellung von kleinen und billigen Maschinen gewirkt. Die frühere Abhängigkeit in bezug auf Zeit und Beschränkung der Verwendung wurde aufgehoben. Heute ist es in allen größeren, mittleren — bis herab zu den gutsituierten kleineren landwirtschaftlichen — Betrieben der Motor, der im Sommer zum Antrieb der Schrottmühle, der Häckselmaschine, des Separators, der Wasserpumpe, der Säge, der Dreschmaschine dient, im Winter außer die genannten

Maschinen in gesteigerter Weise noch den Ölkuchenbrecher, Rübenschnneider und ähnliches treibt.

Auch die Erzeugung von Licht für Einzelhof und Gemeinde kommt hier in Betracht.

Ein zahlenmäßiger Nachweis an Hand der Statistik ist deshalb nicht möglich, weil auf die Erfassung dieses Gebietes erst in der neuesten Zeit Wert gelegt wird. So werden z. B. erst seit 1900 die Maschinen (Arbeits- und Kraftmaschinen zusammen genommen) nach ihrem Verwendungszweck unterschieden. Eine Scheidung der Kraft- und Arbeitsmaschinen innerhalb ihrer Anwendungsgebiete erfolgt unseres Wissens in der Reichsstatistik überhaupt nicht. Zahlen würden auch nichts anderes beweisen, als daß durch die verschiedenen Vorteile, die der Verbrennungsmotor dem Landmann bietet — wie billigen Ersatz für Arbeiter, Unabhängigkeit von der Zeit, mannigfaltige Ausnutzung —, die Dampfmaschine für die Landwirtschaft fast vollständig ausgeschlossen wurde.

Das Kleingewerbe — vom Handwerker bis zu den mittleren Betrieben — konnte sich, solange es nur Dampfmaschinen gab, überhaupt keiner Antriebskraft ihrer Maschine bedienen, abgesehen von der elektrischen Transformation, auf welche wir gesondert zu sprechen kommen. Die Anschaffung einer Dampfmaschine rentierte sich in den seltensten Fällen. Nicht zuletzt war dies mit ein Umstand, der die bekannte Depression in das Kleingewerbe brachte: Handwerk hatte keinen goldenen Boden mehr — die Kleinbetriebe wurden von ihren Großkonkurrenten verschluckt. So ist es erklärlich, daß, wenn gerade zur rechten Stunde der Motor sich als rettender Helfer anbietet, der Umsatz ein ganz bedeutender war.

In der Schlosserei, mechanischen Werkstatt, der Schmiede wurde er für den Betrieb der Drehbänke, Bohr- und Schleifmaschinen, das Schmiedegebläse usw. die zuverlässige und billige Kraft mit einfachster Bedienung und Handhabung.

Das kleinere Baugewerbe konnte gegenüber den großen Unternehmungen wieder bestehen, indem es gleich diesen Aufzugsmaschinen, Mörtelmaschinen u. a. m. motorisch antreiben ließ bzw. eben erst dadurch die Verwendungsmöglichkeit für Maschinen erlangte.

Teigknetmaschinen, Mischmaschinen und Bottiche in der Bäckerei; Fleischwolf, Kutter und Wurstmaschinen der Metzgerei; besonders aber die Holzbearbeitungsmaschinen der Drechsler, Tischler, Schreiner, Stellmacher usw. waren erst nach der Erfindung des Flüssigkeitsmotors in der jetzigen Ausdehnung möglich und halfen mit zu einem erfolgreichen Kampf gegen die Großbetriebe.

Beim Kleingewerbe war ein sehr großer Bedarf in gewissermaßen sehr vielen kleinen Kraftportionen vorhanden, den die Dampfmaschine wegen ihrer Unrentabilität bei kleiner Ausführung nicht decken konnte; umso größer war der Absatz an Gasmotoren in Orten mit billigem Gaspreis und Flüssigkeitsmotoren überall da, wo unabhängig von einer Zentrale Kraft benötigt war.

(Schluß folgt.)

Das Verfügungsrecht des Absenders über das Frachtgut während des Transportes.

Von A. Werneburg, Köln a. Rh.

Als beteiligte Personen des Frachtvertrages kommen in Betracht der Absender, der Frachtführer und der Empfänger des Gutes. Absender des Gutes ist derjenige, der im eigenen Namen den Frachtvertrag mit dem Frachtführer abschließt, mag der Abschluß desselben auch auf fremde Rechnung erfolgen. Daher gilt auch der Spediteur als Absender, hingegen nicht derjenige, der den Frachtvertrag im fremden Namen abschließt, wie der Prokurist oder Handlungsbevollmächtigte. Wenn der Absender den Frachtvertrag für fremde Rechnung abschließt, wie z. B. der Spediteur, so wird derjenige, für dessen Rechnung der Frachtvertrag abgeschlossen wird, als Versender bezeichnet, woraus sich also ergibt, daß Absender und Versender identisch sind, wenn der Frachtvertrag von dem Absender für eigene Rechnung abgeschlossen wird. Frachtführer ist derjenige, der die Beförderung von Gütern gewerbsmäßig betreibt, und zwar in seinem Namen, wobei er gemäß § 1 Nr. 5 HGB. als Berufskaufmann gilt. Belanglos ist jedoch, ob er die Beförderung des Gutes durch seine eigenen Transportmittel und Leute ausführen läßt oder dies durch andere Leute besorgt, so z. B. durch die sogenannten Unterfrachtführer. In diesem Falle haftet er natürlich dem Absender für die ordnungsgemäße Ausführung der Beförderung. Die Beförderung von Gütern muß aber auch von diesen Personen, die keine eigenen Transportmittel besitzen, gewerbsmäßig betrieben werden. (vgl. Staub Bd. 2 § 425 Anm. 10). Der Empfänger des Gutes ist derjenige, an den das Gut vertragsmäßig abgeliefert werden soll. Er braucht nicht notwendigerweise von dem Absender verschieden zu sein, kann vielmehr auch mit diesem identisch sein, wie z. B., wenn eine Firma das Gut an eine ihrer Zweigfirmen absendet.

Seiner rechtlichen Natur nach ist der Frachtvertrag ein Vertrag zugunsten eines Dritten, wie mit der richtigen herrschenden Meinung anzunehmen ist (vgl. hierzu Staub Bd. 2 § 434 Anm. 1, Goldmann § 435 III 1, Bernburg bürgerl. Recht Bd. 2 § 105 IV). Demnach kommt die Bestimmung des § 328 Abs. 1 BGB. zur Anwendung, nach dem durch Vertrag — hier durch den Frachtvertrag — eine Leistung an einen Dritten mit der Wirkung bedungen werden kann, daß der Dritte unmittelbar das Recht erwirbt, die Leistung zu fordern. Der Dritte ist hier der Empfänger des Gutes, der also zufolge des zwischen Absender und Frachtführer abgeschlossenen Vertrages unmittelbar das Recht erwirbt, das Frachtgut von dem Frachtführer zu fordern. Dieses Recht erwirbt der Empfänger allerdings erst dann, wenn das Gut an dem Ablieferungsort angekommen ist. Nach § 328 Abs. 2 BGB. ist in Ermangelung einer besonderen Bestimmung aus den Umständen, insbesondere aus dem Zweck des Vertrages zu entnehmen, ob das

Recht des Dritten sofort oder nur unter gewissen Voraussetzungen entstehen, und ob den Vertragsschließenden die Befugnis zustehen soll, das Recht des Dritten ohne dessen Zustimmung aufzuheben oder zu ändern. Dieser Bestimmung entspricht diejenige des § 433 HGB. Denn nach Absatz 1 des § 433 HGB. kann der Absender den Frachtführer anweisen, das Gut anzuhalten, zurückzugeben, oder an einen anderen als den im Frachtbrief bezeichneten Empfänger auszuliefern. Denn dadurch wird natürlich das Recht des Empfängers — zu dessen Gunsten der Frachtvertrag abgeschlossen worden ist — aufgehoben, wenn eine derartige Anweisung des Absenders betreffs des Gutes an den Frachtführer erfolgt. Gemäß § 332 BGB. kann der Versprechensempfänger sich die Befugnis vorbehalten, ohne Zustimmung des Versprechenden an die Stelle des in dem Vertrage bezeichneten Dritten einen anderen zu setzen. Dem entspricht der Halbsatz 2 des § 433 Absatz 1 HGB., wonach der Absender den Frachtführer anweisen kann, das Gut an einen anderen als an den in dem Frachtbriefe bezeichneten Empfänger auszuliefern. Ferner stehen dem Frachtführer gegen den Empfänger alle die Einwendungen aus dem Frachtvertrage zu, wie dem Versprechenden gemäß § 334 BGB. gegenüber dem Dritten; hierzu gehört auch die Einwendung gegen den Bestand des Frachtvertrages überhaupt, ferner auch andere, wie z. B. der Einwand der Täuschung oder der des Irrtums und andere mehr.

Das Verfügungsrecht des Absenders über das Frachtgut während des Transportes in § 433 HGB. ist seiner Natur nach ein subjektives Recht des Absenders. Es besteht, wie bereits bemerkt wurde, in der Befugnis des Absenders, den Frachtführer zur Anhaltung oder Zurückgabe des Gutes oder zur Ablieferung desselben an einen anderen als den im Frachtbrief bezeichneten Empfänger anzuweisen. Gemäß Satz 2 dieser Bestimmung sind die Mehrkosten, die durch eine solche Verfügung entstehen, dem Frachtführer zu erstatten. Übereinstimmend hiermit ist das Verfügungsrecht des Absenders für das Binnenschiffahrtsrecht in § 26 des Binnenschiffahrtsgesetzes geregelt.

Zweifelhaft erscheint, ob der Absender nur diese in § 433 HGB. (bzw. § 26 BSchG.) ausdrücklich hervorgehobenen einseitigen Verfügungen über das Frachtgut während des Transportes treffen kann, oder ob er auch noch zu anders gearteten anderweitigen Verfügungen berechtigt ist, ob also die Aufführung in den gesetzlichen Bestimmungen eine erschöpfende oder nur eine exemplifikatorische ist. Erstere Ansicht wird von Rosenthal (Intern. Eisenbahnfrachtrecht 1894 S. 141) und Gerstner (das internationale Eisenbahnfrachtrecht 1893 S. 254 und auch von Makower (HGB. § 433 Ia), letztere Meinung insbesondere von Eger (Frachtrecht Bd. 2 S. 102, ferner auch den Protokollen S. 852, 1233, 5043; vgl. ferner auch die bei Eger, Handb. des preußischen Frachtrechts Bd. 21 896 S. 579 angezogene Literatur) vertreten. Während aber die beiden erst-erwähnten Autoren alle anderen als die in § 433

HGB. bezeichneten Verfügungen des Absenders schlechthin für rechtlich unzulässig erklären, nimmt Makower nur an, daß alle sonstigen von § 433 HGB. abweichenden Verfügungen des Absenders insoweit unzulässig seien, die eine Erschwerung in der Mühe des Frachtführers mit sich bringen. Die Frage dürfte meines Erachtens dahin zu entscheiden sein, daß der Absender auch noch andere als die in § 433 HGB. bezeichneten Anweisungen dem Frachtführer erteilen kann, soweit sie nicht mit dem nach Treue und Glauben auszulegenden Inhalt des Frachtvertrages in Widerspruch stehen. Demnach kann der Absender auch andere Anweisungen als die in § 433 HGB. bezeichneten dem Frachtführer erteilen, soweit letzterem nichts Unbilliges oder Unmögliches zugemutet wird, insbesondere seine aufzuwendende Arbeit und Mühe erheblich vergrößert oder erheblich höhere Unkosten verursacht werden, falls nicht etwa der Absender letztere dem Frachtführer unverzüglich vorschießt. In diesem Sinne dürfte also der letzteren herrschenden Meinung zuzustimmen sein; die gegen-teilige Ansicht steht mit den Erfordernissen der Praxis im Widerspruch und ist demnach abzulehnen. Das Gesagte gilt auch für das Binnenschiffahrtsrecht, das gemäß § 26 BSchG. der § 433 HGB. auch auf das Frachtgeschäft zur Beförderung von Gütern auf Flüssen und sonstigen Binnengewässern Anwendung findet.

Der § 433 HGB. gibt dem Absender zunächst die Befugnis, dem Frachtführer Anweisung zur Anhaltung des Gutes zu erteilen. Die Gründe zu dieser Anweisung können für den Absender verschiedene sein, er braucht sie jedenfalls dem Frachtführer nicht mitzuteilen, vielmehr hat dieser die späteren weiteren Dispositionen des Absenders nunmehr einfach abzuwarten. So kann z. B. für den Absender Grund zur Anhaltung des Gutes seine Absicht sein, das Gut wegen seiner natürlichen Beschaffenheit an dem betreffenden Ort zu verkaufen oder eine Unpackung vorzunehmen oder es kann die Konjunktur hierfür maßgebend gewesen sein; ferner kann aber Mißtrauen in der Person des Empfängers den Absender zu dieser Maßnahme veranlassen. Außer der Anweisung zur Anhaltung des Gutes hat aber der Absender dem Frachtführer auch zugleich stets weitere Anweisung darüber zu erteilen, was mit dem Frachtgut nunmehr geschehen soll. Tut der Absender das nicht, so ist der § 437 Absatz 2 HGB. entsprechend anwendbar, d. h. also, der Frachtführer ist nunmehr befugt, das Gut in einem öffentlichen Lagerhaus oder in sonst sicherer Weise zu hinterlegen. Zweifelhaft erscheint, ob der Frachtführer verpflichtet ist, einer derartigen Anhaltungsanweisung des Absenders auch dann nachzukommen, wenn diese für ihn eine erhebliche Erschwerung seiner Lage und Aufwendung größerer Mühen zur Folge hat. Das ist z. B. dann der Fall, wenn der Frachtführer das Gut des Absenders in einer größeren Sammelladung befördert hat und die Ausscheidung der Güter des Absenders für ihn erhebliche Mühe

mit sich bringt. In diesem Falle wird man meines Erachtens zu unterscheiden haben, ob der Absender sich mit dieser Art der Beförderung seines Gutes in Sammelladung ausdrücklich oder auch nur stillschweigend einverstanden erklärt hatte, oder ob dies nicht der Fall war, diese Beförderungsart also mit seinem vermutlichen Willen in Widerspruch stand. Ist ersteres der Fall, so braucht der Frachtführer einer Anhaltungsanweisung des Absenders dann nicht nachzukommen, wenn die Ausscheidung von dessen Gütern aus der Sammelladung mit erheblichen Mühen für ersteren verknüpft ist. In letzterem Falle hat jedoch der Frachtführer der Anweisungsverfügung des Absenders stets nachzukommen, da sie sich rechtlich als eine dem Frachtvertrage entsprechende kennzeichnet, selbst wenn die Ausscheidung für den Frachtführer beschwerlich ist; denn der Absender hatte zu dieser Art der Beförderung seines Gutes sein Einverständnis nicht gegeben. Am zweckmäßigsten werden daher Absender und Frachtführer von vornherein bei Abschluß des Frachtvertrages über etwaige Beförderung des Gutes in Sammelladung ausdrückliche Vereinbarungen treffen, auch bezüglich etwaiger Ausscheidung des Gutes aus dieser bei erfolgreicher Auhaltungsanweisung des Absenders.

Der Absender kann ferner dem Frachtführer Anweisung zur Rückgabe des Gutes während des Transportes erteilen. Bei derartiger Anweisung des Absenders wird bezüglich des Ortes der Rückgabe von der herrschenden Ansicht, der sich auch ROHG. (vgl. Bd. 16 S. 196) und das Reichsgericht (vgl. Jur. Wochenschr. 37 S. 355) angeschlossen haben, angenommen, daß diese an demjenigen Orte zu erfolgen habe, an dem sich das Frachtgut zur Zeit der Anweisung des Absenders gerade befindet, so daß dieser also von dem Frachtführer an sich nicht den Rücktransport des Gutes verlangen kann. Dem ist beizustimmen, so daß also der Absender, wenn er den Rücktransport des Gutes von demselben Frachtführer ausgeführt haben will, mit diesem nunmehr einen ganz neuen Frachtvertrag abschließen muß, wenn letzterer dazu geneigt ist; der Frachtführer kann also den Abschluß dieses neuen Frachtvertrages verweigern, wenn ihm der Absender als Vertragsgegner nicht mehr paßt. Dasselbe gilt für das Binnenschiffrecht, nicht jedoch auch für das Eisenbahnfrachtrecht, gemäß welchem letzterem der Absender von der Eisenbahn gemäß § 73 EVO. die Rückgabe des Gutes auf der Versandstation verlangen kann. Bezüglich der Person, an die der Frachtführer das Frachtgut zurückzugeben hat, kommt der Absender oder dessen Bevollmächtigter in Betracht, wobei sich letztere Person dem Frachtführer gegenüber stets durch eine schriftliche Vollmacht dem Frachtführer gegenüber auszuweisen hat.

Endlich kann der Absender den Frachtführer anhalten, das Frachtgut an einen anderen als den im Frachtbrief bezeichneten Empfänger herauszugeben. Auch bei dieser Anweisung ist der Absender bezüglich seiner Gründe von dem Fracht-

führer völlig unabhängig, da letzterem ja auch an sich gleichgültig sein kann, an wen er das Frachtgut abliefern. Eine Erschwerung der rechtlichen Lage des Frachtführers wird durch diese Anweisung des Absenders nicht geschaffen, es sei denn, daß infolge der jetzigen Anweisung das Frachtgut an einen nicht auf derselben Reiseroute wohnenden Empfänger abzuliefern ist. Denn in dieser Falle tritt durch diese Anweisung des Absenders eine Erschwerung in der rechtlichen Lage des Frachtführers ein. Liegt dagegen infolge der Änderung des Beförderungsortes eine Erschwerung der Lage des Frachtführers, so gilt nunmehr wiederum das oben Gesagte, daß also der Frachtführer zu einem derartigen Transport des Frachtgutes an sich nicht verpflichtet ist, es sei denn, daß er mit dem Absender einen neuen Frachtvertrag in dieser Beziehung abschließt, was ihm bei Offerte des Absenders natürlich frei gestellt ist. Wenn der Frachtführer der Anweisung des Absenders nachkommt, so ist selbstverständlich ein ausdrücklicher Vertragsabschluß in dieser Beziehung nicht notwendig. Natürlich sind auch in diesem Falle die dem Frachtführer entstehenden Mehrkosten diesem von dem Absender zu erstatten. Das Gesagte gilt auch für das Binnenschiffrecht, nicht aber wiederum für das Eisenbahnfrachtrecht. Denn gemäß § 73 Abs. V. O. steht dem Absender das Recht zu, der Bahn aufzugeben, das Frachtgut an einen anderen Empfänger „auf einer über den Bestimmungsort hinaus oder seitwärts davon gelegenen Station“ abzuliefern, wobei natürlich die Mehrkosten auch hier dem Absender zur Last fallen. Zu anderen als den genannten Anweisungen ist nach dem oben Gesagten der Absender insoweit berechtigt, als diese nicht eine Erschwerung der Lage des Frachtführers verursachen.

Das Recht des Absenders zu derartigen Anweisungen an den Frachtführer datiert selbstverständlich erst von dem Zeitpunkt des Abschlusses des Frachtvertrages an; streitig ist jedoch, ob außerdem auch noch die Übergabe des Gutes an den Frachtführer erfolgt sein muß oder ob das gar nicht erforderlich ist. Nach der herrschenden Meinung muß die Übergabe des Frachtgutes an den Frachtführer bereits erfolgt sein, die auch im Hinblick auf den Wortlaut des Gesetzes als die richtige erscheint, jedenfalls insoweit die Anweisung des Absenders zur Anhaltung oder Rückgabe des Gutes in Betracht kommt. Bei der Anweisung des Absenders an den Frachtführer, das Frachtgut an einen anderen, als den im Frachtbrief bezeichneten Empfänger auszuliefern, kann man allerdings zweifelhaft sein, ob hierbei sinngemäß auch schon der Besitz des Frachtführers an dem Frachtgut bereits erforderlich ist; denn auch vor der Übergabe des Gutes kann ja für den Absender die Notwendigkeit entstehen, das Gut an eine andere als die in dem Frachtbrief bezeichnete Person aushändigen zu lassen. Infolge des berechtigten Interesses des Absenders an einer derartigen Anweisung wird man hier von dem Erfordernis einer bereits an den

Frachtführer erfolgten Übergabe des Gutes meines Frachters absehen müssen. Für das Eisenbahnfrachtrecht gilt wiederum Besonderes. Denn gemäß § 61 EVO. ist der Frachtvertrag erst abgeschlossen, wenn die Abfertigung das Gut mit dem Frachtbrief zur Beförderung angenommen hat. Da hier also die Übergabe des Gutes Begriffserfordernis für das Zustandekommen des Frachtvertrages überhaupt ist, so können die bezeichneten Anweisungen des Absenders an die Bahn hier immer erst von dem Zeitpunkt der Übergabe an erfolgen.

Das Verfügungsrecht der bezeichneten Art des Absenders erlischt gemäß § 4 33 HGB., wenn nach der Ankunft des Gutes am Ort der Ablieferung der Frachtbrief dem Empfänger übergeben oder von dem Empfänger Klage gemäß § 435 HGB. — d. h. nach Ankunft des Frachtgutes an dem Orte der Ablieferung — gegen den Frachtführer erhoben wird. Mit der ersteren Alternative des § 433 HGB. ist nichts anderes gesagt, als daß das Verfügungsrecht des Absenders mit der Erfüllung des Frachtvertrages erlischt; denn mit der Ankunft des Gutes an dem Bestimmungsort und der Übergabe des Gutes an den Empfänger hat der Frachtführer eben den Frachtvertrag zur Erfüllung gebracht. Mit der Erfüllung bzw. dem Erlöschen des Frachtvertrages erlischt aber naturgemäß auch das Recht des Absenders zur Erteilung von Anweisungen an den Frachtführer. Der Übergabe des Frachtbriefes an den Empfänger ist von der zweiten Alternative des § 433 Abs. 2 die Erhebung der Klage des Empfängers gegen den Frachtführer gemäß § 435 HGB. gleichgestellt. Diese Bestimmung hat ihren Grund hauptsächlich in der längeren Zeit, die die Übergabe von Stückgütern an den Empfänger beansprucht (Protokolle S. 1232—1235). Bei Stückgütern besteht allerdings eine Streiffrage, ob das Verfügungsrecht bei Vorliegen eines Frachtbriefes und dessen Aushändigung an den Empfänger bezüglich der noch nicht am Bestimmungsort angekommenen Stückgüter nunmehr erloschen ist oder nicht. Letztere Ansicht wird von dem ROHG. (Bd. 155 S. 143) vertreten und dürfte wohl der gegenteiligen Meinung, die ein Erlöschen bezüglich sämtlicher Stückgüter annimmt, vorzuziehen sein. Die Übergabe des Frachtbriefes im Sinne des Gesetzes muß zu dem Zweck erfolgt sein, um dem Empfänger das freie Verfügungsrecht über den Frachtbrief einzuräumen, so daß also eine solche zum bloßen Zweck der Instruktion oder Prüfung seines Inhaltes nicht genügt. Die Übergabe an die Steuer- oder Zollbehörde genügt nur dann, wenn diese Behörde als für den Adressaten zur Empfangnahme des Frachtbriefes als bevollmächtigt anzusehen ist, was Frage des Einzelfalles ist; jedenfalls wird dies anzunehmen sein, wenn die Übergabe des Frachtbriefes an die Zoll- oder Steuerbehörde des Ablieferungsortes erfolgt. (Eger, Frachtrecht Bd. 2 S. 121). Der Übergabe des Frachtbriefes an den Empfänger selbst steht die Übergabe an dessen Bevollmächtigten gleich, nicht aber auch an den, für dessen Rechnung der im Frachtbrief bezeichnete

Empfänger das Gut empfangen soll. Mehrere Frachtbriefe müssen sämtlich, Begleitpapiere dann dem Empfänger übergeben worden sein, wenn sie integrierende Bestandteile des Frachtbriefes bilden (Eger, Frachtrecht Bd. 2 S. 121). Vorzeitige Aushändigung des Frachtbriefes an den Empfänger beseitigt jedoch nicht das Verfügungsrecht des Absenders. Der Übergabe des Frachtbriefes steht, wie bereits bemerkt wurde, die Erhebung der Klage seitens des Empfängers gegen den Frachtführer gemäß § 435 HGB. gleich. Hierbei muß die Klageerhebung im eigenen Namen des Empfängers erfolgt sein, gleichgültig, wessen Interesse er hiermit verfolgt. Es hat also der Empfänger oder dessen Bevollmächtigter die Klage zu erheben, und zwar auf Aushändigung des Frachtgutes oder des Frachtbriefes oder beider zusammen; dieser Klage steht die Klage aus Schadenersatz wegen Beschädigung oder Unterganges des Gutes gleich, nicht jedoch auch diejenige auf bloße Vorlegung des Gutes oder Briefes zum Zweck der Prüfung (Lehmann-Ring S. 337 Nr. 12). Die Klageerhebung von dem unzuständigen Gericht hat das Erlöschen des Verfügungsrechtes des Absenders nicht zur Folge, dies tritt vielmehr erst mit der Klageerhebung vor dem zuständigen Gericht ein. Erwirkung eines Arrestes oder einstweiligen Verfügung steht der Klageerhebung dann gleich, wenn nach ihnen der Hauptanspruch durch Klageerhebung geltend gemacht wird. Bemerkenswert ist noch, daß nach der herrschenden richtigen Meinung das Verfügungsrecht des Absenders dann wieder auflebt, wenn der Empfänger mit seiner Klage abgewiesen wird oder ein Recht des Empfängers gegen den Frachtführer tatsächlich gar nicht zur Entstehung gelangt ist (vgl. Staub § 433 Amm. 6 und die daselbst angezogene Literatur).

Anders als nach dem Gesagten gestaltet sich die Rechtslage, wenn ein Ladeschein von dem Frachtführer ausgestellt worden ist. Denn in diesem Falle hat der durch den Empfang des Ladescheines Legitimierte gemäß § 447 Absatz 2 HGB. schon vor der Ankunft des Gutes am Ablieferungsorte die Rechte, welche dem Absender in Ansehung der Verfügung über das Gut zustehen, wenn ein Ladeschein nicht ausgestellt ist. Der legitimierte Inhaber des Ladescheines hat also gemäß § 433 HGB. das Recht, den Frachtführer anzuweisen, das Gut anzuhalten, zurückzugeben oder an einen anderen als den im Frachtbrief bezeichneten Empfänger auszuliefern. Der Absender kann also nicht mehr einseitige Verfügungen dieser Art über das Gut während des Transportes treffen, sondern entweder nur mit Zustimmung des Inhabers des Ladescheines oder dann, wenn der Ladeschein in seinem oder dem Besitze des Frachtführers sich befindet. Durch die Übergabe des Ladescheines an den Empfänger hat also der Absender mit anderen Worten sein einseitiges Verfügungsrecht gemäß § 433 HGB. verloren, einseitige Verfügungen von seiner Seite, die die Rechte des rechtmäßigen Inhabers des Ladescheines beeinträchtigen, sind recht-

lich wirkungslos. Für das Binnenschiffahrtsrecht ist noch bemerkenswert, daß der Frachtführer im Gegensatz zu dem Landfrachtgeschäft gemäß § 72 Absatz 1 BSchG. auf einseitiges Verlangen des Absenders zur Ausstellung des Ladescheines verpflichtet ist. Ferner kann hier der rechtmäßige Inhaber des Ladescheines nur die Wiederausladung des ganzen Gutes gegen Zahlung der vollen Fracht und der gegebenen Falles durch die Wiederausladung verursachten Mehrkosten verlangen, weil dies eben auch für den Absender hier gilt. Ebenso wenig braucht der Frachtführer nach diesem Recht sich auf eine Änderung der Reiserichtung oder Zurücklegung einer weiteren Strecke einzulassen (Försch S. 139).

Beschränkt ist das Verfügungsrecht des Absenders im Eisenbahnfrachtrecht bei Ausstellung eines Frachtbriefduplikates gemäß § 455 HGB., zufolge welcher Bestimmung die Eisenbahn verpflichtet ist, auf Verlangen des Absenders den Empfang des Gutes unter Angabe des Tages, an welchem es zur Beförderung angenommen ist, auf einem Duplikat des Frachtbriefes zu bescheinigen. In diesem Falle steht nämlich nach Absatz 2 dieser Bestimmung dem Absender das oben behandelte Verfügungsrecht (gemäß § 433 HGB.) nur zu, wenn er das Duplikat der Eisenbahn vorlegt. Solange er das nicht tut, sind seine einseitigen Anweisungen für die Bahn nicht maßgebend. Bei nachgewiesenem Verlust des Duplikates hat der Absender bei Verfügungen der Eisenbahn für etwaige Nachteile und Schädigungen aus deren Erfüllung Sicherheit zu leisten (so zutreffend Staub § 445 Anm. 5).

Schulden und Reinvermögen in der Bilanz.

Von R. Widemann, Basel.

In Nr. 1/3 des laufenden Jahrgangs dieser Zeitschrift befaßt sich Manfred Berliner mit meiner Schrift „Einführung in die Buchhaltung“. In diesem für einen weiteren Leserkreis bestimmten Werkchen habe ich die Grundsätze der doppelten kaufmännischen Buchhaltung auf neuer Grundlage zu entwickeln versucht, ohne mich jedoch eingehender mit den herrschenden Theorien auseinanderzusetzen. Ich benütze daher gern den Anlaß, den mir Berliner bietet, um mit Erlaubnis der Schriftleitung zu den von ihm aufgeworfenen Fragen Stellung zu nehmen.

Ich schicke dabei voraus, daß ich zu denjenigen gehöre, die eine Einigung zwischen den sich nun seit einem Vierteljahrhundert bekämpfenden Theorien Schärs und Berliners als dringend wünschbar betrachten, vor allem im Interesse des Unterrichts, nicht weniger aber im Interesse des Ansehens der Buchhaltungswissenschaft selbst. Diese Einigung ist möglich, wenn man sich vor Augen hält, daß im Grunde beide Schriftsteller jeder nur eine Seite derselben Sache betonen, Berliner die formelle, Schär die materielle. Eine restlos befriedigende wissenschaftliche Würdigung sowohl

als eine methodisch brauchbare Erklärung der kaufmännischen Bilanz und der kaufmännischen Buchhaltung überhaupt erfordert jedoch eine erschöpfende Betrachtungsweise, d. h. eine Heranziehung aller dienlichen Erklärungsmittel. Um aus dem Chaos der Erscheinungen das Begriffliche herauszuschälen, ist es nötig, wesensfremde Elemente säuberlich voneinander zu trennen und wiederum aufgedeckte innere Zusammenhänge unter gemeinsame Rubriken zu subsumieren. Dies letztere getan zu haben, ist das Verdienst der materialistischen Zweikontentheorie Schärs und seiner Vorgänger. Deren großer Mangel ist die durchaus ungenügende Erklärung der Form der Buchhaltung, wie sie nun einmal üblich ist. Die Form muß aber schon um der rein technischen Seite willen, die bei einem Fach wie der Buchhaltung eine große Rolle spielt, zum Ausgangspunkt genommen werden. Dies immer wieder betont zu haben unter Hinweis auf die große Vereinfachung, die der Unterricht daraus gewinnt, ist Berliners Verdienst. Beide Erklärungsweisen sind jedoch einseitig. Das Heil liegt in der Synthese beider, wie ich sie in meiner „Einführung“ praktisch durchzuführen gesucht habe. Damit erledigt sich eine Bemerkung Berliners, als sei es mir mit der Betonung eines Gegensatzes zwischen „Eigenkapital und Fremdkapital“ nicht so recht ernst, weil ich von einer „gemeinsamen Stellung“ beider gegenüber den Aktiven rede. — Doch nun zur Sache.

Wie schon angedeutet, erscheint mir Berliners Vorgehen richtig, die Form der Buchhaltung eingehend zu erklären und dabei die völlige Gleichbehandlung des Kapitals und der Kapitalkonten mit den passiven Konten zu erwähnen. Doch sollte dies nicht hindern, dabei auf Schritt und Tritt auch die materielle Bedeutung der Bilanzbestandteile zu erörtern, gewissermaßen zur Erklärung der Form, die doch für den Lernenden auf den ersten Blick manches Absonderliche hat. Es wäre den Gründen nachzugehen, die die Erfinder der Buchhaltung bei Aufstellung ihrer Form geleitet haben mögen, und dabei scheint mir folgendes Vorgehen das richtige zu sein:

1. Das Vermögen ist zunächst feststellbar an den vorhandenen Aktiven, unter ihnen am leichtesten an den Sachgütern.

2. Die nähere Betrachtung dieser Aktiven ergibt, daß nicht alle ungeschmälertes Eigentum des Besitzers sind, sondern daß deren Gegenwert zum Teil an Dritte geschuldet ist, so daß sich die vorhandenen Aktiven bei Anlaß der Bezahlung dieser Schulden sicher um den entsprechenden Betrag vermindern werden, eine Verminderung erleiden werden um den Betrag dieser Passiven. Bei Feststellung des Vermögens wird daher der Betrag der Passiven demjenigen der Aktiven gegenübergestellt und von letzterem von vorne herein abgezogen, obwohl die Vermögensverminderung erst später eintreten wird. Tritt sie bei Bezahlung der Schuld tatsächlich ein, so ist dies buchhalterisch ein bloßer Umtausch, da die Vermögensverminderung schon

in den Zeitpunkt der Entstehung des Passivums verlegt worden ist¹⁾.

Aktiven und Passiven sind also Gegensätze, und ihre Gegensätzlichkeit findet auch ihren äußeren Ausdruck in der Zweiteilung der Bilanz. In analoger Weise ist die Zweiteilung der einzelnen Konten ausgebildet, deren eine Seite die Zunahmen, die andere die Abnahmen aufnimmt, also auch vollkommene Gegensätze.

3. Zur Feststellung des Gesamtvermögens werden die Passiven von den normalerweise größeren Aktiven abgezogen, woraus sich das Reinvermögen ergibt. Charakteristisch für die Form der Buchhaltung ist dabei, daß dieser „Saldo“ zur „Ausgleichung“ auf die kleinere Seite der Bilanz, die Passivenseite, eingesetzt wird, wodurch die für die rechnerische Kontrolle der gesamten Buchhaltung so wichtige Bilanzgleichung entsteht. Dieser Saldo ist ein Mehr an Aktiven, also an positivem Vermögen, und steht somit in materiellem oder wie ich mich in meiner Schrift ausdrücke, in „innerlichem“ Gegensatz zu den Passiven. Die Gleichstellung von Aktivenüberschuß und Passiven kann aber aus rein rechnerischen Gründen erklärt werden, als Probe der Richtigkeit der gemachten Subtraktion.

Wenn ich sage: Minuend = Subtrahend + Differenz, so weiß ich sehr wohl, was diese Zusammenstellung zu bedeuten hat, ohne daß ich genötigt wäre, eine Wesensverwandtschaft von Subtrahend und Differenz zu konstruieren. Im Gegenteil, ich komme nicht darüber hinweg, daß beide wesensungleich sind. Ebenso kann man dem der Buchhaltung Unkundigen die rechnerischen Gründe für die Einstellung des Kapitals unter die Passiven vor Augen führen, und er wird sie auch verstehen. Man kann sogar, um ihm die Sache zu erleichtern, mit Berliner sagen: Das Kapital wird wie ein Passivum behandelt. Und trotzdem wird er es nie glauben, daß das Kapital, das doch auch das Vermögen darstellt wie die Aktiven und die Passiven irgendeinen Zusammenhang mit den Passiven habe, auch nur einer Schuld ähnlich sei, sondern er wird bei Betrachtung der Bilanz und noch viel mehr bei den einzelnen Gewinn- und Verlustkonten sich der Gegensätzlichkeit von Kapital und Schulden bewußt werden, oder noch besser das Kapital den Aktiven und Passiven gegenüberstellen, und erst, wenn er sich den formellen Zusammenhang und den materiellen Gegensatz recht inne geworden ist, kann er die „doppelte“ Buchhaltung richtig verstehen. Beides gehört unzertrennbar das eine zu dem andern.

Berliner sagt: „Schulden und Reinvermögen stehen auf der gleichen Seite der Bilanz und werden daher zu einer Summe vereinigt, das spricht von vorne herein gegen die Annahme eines Gegensatzes zwischen beiden. Buchhalterisch und mathematisch läßt sich ein solcher nicht konstruieren. Aber auch nicht aus der wirtschaftlichen

und rechtlichen Betrachtung.“ Das erstere ist richtig, das letztere nicht. Buchhalterische und mathematische oder wie man auch sagen könnte, formelle Gleichbehandlung hat wirtschaftliche und rechtliche oder etwa gar materielle Wesensgleichheit in keiner Weise im Gefolge. Nehmen wir die von Berliner anerkannten Ausdrücke „Fremdkapital“ und „Eigenkapital“, so besteht vielmehr da ein innerer Gegensatz, wie man sich ihn schärfer nicht denken könnte; gibt es doch nichts Gegensätzlicheres als „fremdes“ und „eigenes“, als „mein“ und „dein“!

Weiterhin wendet sich Berliner gegen meine Bemerkung, die Unternehmung „bedürfe des Kapitals“, indem er anführt, daß ein Unternehmen sehr wohl ohne Kapital, ja mit Überschuldung bestehen könne. Dieser Einwand ist sonderbar, da ja nach Berliner die Unternehmung nie, in keinem Zeitpunkt ihrer Tätigkeit, Kapital besitzt, das nicht geschuldet wäre. Berliner findet allerdings den Ausweg, daß er das Geschäft in Gegensatz stellt zu seinem Eigentümer, was seiner Theorie den Namen der „Geschäftstheorie“ eingetragen hat. Damit ist jedoch nichts geholfen, denn wenn man sich die Privatbuchhaltung des Eigentümers denkt, in der das Geschäft als Aktivum figuriert, so entsteht auch da wieder ein Kapital. An wen ist dann dieses geschuldet?

Ich kann in der Gegenüberstellung von Geschäfts- und Privatbuchhaltung nur etwas Begriffsverwirrendes sehen, da dadurch unklar wird, welche Buchhaltung dargestellt werden soll. Dasjenige Kapital, das sich aus einer Gegenüberstellung der Geschäftsaktiven und -passiven ergibt, ist eben das Geschäftskapital, das aus der Privatbuchhaltung sich ergebende ist das Privatkapital. Beziehungen bestehen, aber nicht solche von Schuld und Forderung. Die Auffassung des Kapitalkontos als Konto eines Kreditors ist ein Rest von personalistischer Theorie, mit der die ganze neuere Literatur so ziemlich gebrochen hat.

Endlich bemerkt Berliner: „Wenn Schuldenvermehrung gleichbedeutend wäre mit Vermögensminderung und Kapitalvermehrung gleichbedeutend mit Vermögens-Mehrung, dann wäre allerdings der Gegensatz klar erwiesen, denn Mehrung und Minderung sind zweifellos offenbare, fundamentale Gegensätze.“ Er bestreitet, daß mir der Beweis des Gegensatzes gelungen sei; ich hätte richtigerweise nur sagen dürfen: „Mit einer Schuldenvermehrung ist zuweilen eine Rohvermögens-Minderung verbunden, zuweilen, sogar meistens, auch nicht; mit einer Kapitalvermehrung ist immer eine Rohvermögensmehrung verbunden. So gefaßt, spricht aber aus den Sätzen kein „Gegensatz“ heraus“. Mit dieser Bemerkung spricht sich Berliner selbst das Urteil. In Frage steht doch bloß: Ist Passivenvermehrung Vermögensverminderung? und nicht: ist eine solche damit verbunden? Verglichen soll doch werden, ob ein Unterschied bestehe, wenn auf ein passives Konto oder wenn auf ein Kapitalkonto ins Haben gebucht wird. Ich behaupte, daß allerdings ein innerer Unterschied besteht, da zur

¹⁾ In analoger Weise wären die Debitoren zu erklären.

Feststellung des Vermögens die Passiven von den Aktiven abgezählt werden und folglich jede Passivenvermehrung sofort als Vermögensminderung wirkt. Selbstverständlich ist dabei vollkommen gleichgültig, ob die Passivenvermehrung mit einer Aktivenvermehrung oder einer Passivenverminderung, also mit einer Vermögensvermehrung, verbunden ist. Passivenvermehrung an sich ist Vermögensverminderung, Kapitalvermehrung = Vermögensvermehrung. Der Ausdruck „Vermögen“ kann dabei sehr wohl das eine Mal als Brutto-Vermögen, das andere Mal als Reinvermögen gemeint sein, handelt es sich doch um ein und dasselbe Vermögen, das doppelt dargestellt ist, zuerst in seinen aktiven und passiven Bestandteilen und dann als Netto-Vermögen. In allen Fällen wird es nicht nur nützlich, sondern zum Verständnis der Buchhaltung unumgänglich notwendig sein, festzustellen: Bei der Verbuchung auf Konten des Rohvermögens kommt die Vermehrung ins Soll, die Verminderung ins Haben, bei der Verbuchung auf Konten des Reinvermögens die Vermehrung ins Haben und die Verminderung ins Soll.

Mit dieser Fassung ist vielleicht auch Berliner einverstanden.

Das Materialien-Rechnungsbüro und der Materialien-Eingang.

Von Felix Rheinert, Essen.

Nachdem im vorigen Heft dieser Zeitschrift das Magazin behandelt wurde, soll im Nachstehenden, auf Grund praktischer Erfahrungen, gezeigt werden, wie die dort gewonnenen Ergebnisse, die sich auf die Mengenverrechnung beschränken, im Rechnungsbüro zur Mengen- und Wertverrechnung ausgebaut werden, und zwar zunächst nur, soweit sie sich auf den Eingang beziehen.

Das Bestellwesen.

Zur Einholung der Offerten bedient man sich gewöhnlich vorgedruckter Anfragen in Briefform, die an einige Lieferanten des betr. Materials gesandt werden. Sie schreiben auch die Bedingungen, zu denen gekauft bzw. berechnet werden soll, vor, damit die abgegebenen Preise ohne weiteres vergleichbar sind. Dies würde erschwert sein, wenn der eine Lieferant frei Zeche, der andere ab seinem Lager, ein anderer wieder netto Kasse, ein anderer mit 2% Skonto, der mit und jener ohne Rabatt, der eine einschließlich, der andere ohne Verpackung anbieten würde. Die Lieferanten legen trotzdem in ihrer Antwort zuweilen ihre eigenen Verkaufsbedingungen zugrunde, manchmal zu ihrem Schaden, indem der Zechenbeamte, wenn ihm das Umrechnen auf die Basis der anderen Angebote zu umständlich oder etwa wegen Unkenntnis der Frachtkosten unmöglich ist, das Angebot außer Acht läßt.

Bisweilen ist in dem Vordruck auch gesagt, daß

die Angebote mit einem bestimmten Erkennungswort auf dem Briefverschluß zu versehen sind, am . . . um . . . Uhr geöffnet werden, und später eingehende Angebote nicht mehr berücksichtigt werden können. Es geschieht dies, um Unkorrektheiten und Durchstechereien zu verhindern, indem z. B. ein Lieferant sich bei einem ihm bekannten Angestellten nach den bereits abgegebenen Konkurrenzpreisen erkundigt und diese dann etwas unterbietet. Durch diese Maßnahmen soll vielmehr erzielt werden, daß die Lieferanten von vornherein den billigsten Preis abgeben. Dabei sei allerdings betont, daß es für die Vergebung des Auftrages nicht immer nur auf den Preis, sondern auch auf die Beschaffenheit der Ware selbst, namentlich bei sog. Vertrauensartikeln, und auf die Erfahrungen ankommt, die mit dem betr. Lieferanten bzw. seiner Ware bereits gemacht sind. Namentlich bei annähernd gleichen Preisen wird man dem bisherigen, als reell und kulant erprobten Lieferanten den Vorzug einräumen, oder bei ihm wenigstens anfragen, ob er die Lieferung auch zum niedrigsten Konkurrenzpreise übernehmen will.

Während des Krieges lassen sich natürlich so strenge Vorschriften nicht durchführen, die Zechen sind vielmehr gezwungen, manche Artikel, wie Öle, Schmierfette, Sprengstoffe usw. zu jedem eben annehmbaren Preise hereinzunehmen, wo sie greifbar werden. Durch die Beschaffung von Lebensmitteln und deren Verteilung ist den Materialverwaltungen auch viele neue Arbeit erwachsen, so daß sie der Bewirtschaftung der reinen Betriebsmaterialien oft nicht mehr die sonst gebräuchliche Sorgfalt widmen können.

Für die regelmäÙig und viel gebrauchten Materialien werden Abschlüsse getätigt¹⁾. Diese lauten gewöhnlich über „unseren Bedarf für . . . (Zeitraum)“, so daß das etwa angegebene Quantum nur als ungefähre Anhalt dient und nicht bindend ist. Über Abschlüsse, bei denen die bezogene Menge jedoch in Frage kommt, weil sie ausnahmsweise fest abgeschlossen werden sollte oder mußte, und nun auch in einem bestimmten Zeitraum abgenommen, bzw. geliefert werden muß, ist ein Abschlußbuch zu führen, das die geschlossene Menge und die darauf erfolgten Teillieferungen aufnimmt und somit über die jeweils noch laufenden Verpflichtungen Aufschluß gibt (s. Schema, auch in Kartothekform in Anwendung). Auch die Abschlüsse, bzw. Lieferungen, auf die am Jahreschlusse ein von der Höhe des Bezuges abhängiger Rabattsatz (etwa: bei Abnahme von über 50 000 Stück 5%, über 100 000 Stück 10% Rabatt) rückvergütet wird, sind hier nachzuweisen, überhaupt jedes Material, bei dem die gelieferte Menge von irgend welcher Bedeutung ist.

Die Bestellungen erfolgen auf vorgedruckten Bestellscheinen mit 1—2 Durchschlägen, in die der vereinbarte Preis, auch event. der Katalogpreis mit dem gewährten Rabattsatz, und die genauen Lieferungs- und Zahlungsbedingungen, sowie die Abmachung über die Verpackung, gegebenenfalls

¹⁾ Siehe auch den Aufsatz von Prof. Dr. Georg Obst, Das neue Akkordmeistersystem in Heft 8 des 6. Jahrganges dieser Zeitschrift.

Abschlußbuch 1917

Vereinbarungen	Gegenstand (Beschreibung)	Lieferant	Bedingungen	Abzunehmen	Abruf			Rechnung				Bemerkungen
					Menge	Datum	Bestell-Nr.	vom	J.-Nr.	M	Pf.	
Auftrag vom 25./12. 16 J. N. 117	1200 Stück Glühlampen matt birnförmig 16 220 (Kerzen) (Volt)	Elektrizitäts-Akt.-Ges. Coblenz	M 1.— je St. und Steuer franko hier 2% Skonto vom Betrag ohne Steuer einschl. Verp.	monatlich gleichmäßig (ca. 100 St.)	120 80	Jan. 17 Febr. 12	316 531	30./I. 28./II.	217 602	144 96	— —	
Bestätigung vom 27./12. 16 J. N. 246					1240					1346	—	

Materialien-Rechnungs-Journal 1917

Eingang	Zeichen und Nr.	Des Lieferanten		Ermittelter Inhalt	Geliefert	Fracht	Fracht-brief Nr.	Rechnung				Lager-karte Nr.	Bemerkungen
		Name	Wohnort					vom	J.-Nr.	M	Pf.		
Aug. 17.	J. M. 9716	J. Mummensberg	Gelsenkirchen	168 kg weiße Putz-	bahnfrei	—	315	30./8.	257	180	—	135	Gesamtbetrag der Rechn. M 270.— 100 Stück berechn. s. 20. Aug. Ersatz am 19. Aug. berechn.
" 18.	A. P. 1141/50	Aug. Plötz	Wanne	(100) 90 St. Grubenbeile	ab. St. Wanne	2 30	340	19./8.	360	100	—	213	
" 20.	A. P. 1153	" "	"	10 „ Grubenbeile	frei per Post	—	—	19./8.	360	—	—	213	

auch die vereinbarte Lieferfrist aufgenommen werden. Bei Abrufen auf Abschlüsse genügt statt jedesmaliger Angabe der Preise und Bedingungen die Aufdrückung eines Stempels: „Auf Abschluß“. Diese Abrufe sind event. im Abschlußbuch einzutragen und erhalten dann einen weiteren Stempelaufdruck: „Abschlußbuch S. . .“. Nur wenn ausnahmsweise bei eiligen Bestellungen eine Preisvereinbarung vorher nicht erfolgen kann, wäre „billigste Berechnung“ vorzuschreiben und Angabe der Preise und Bedingungen mit der Auftragsbestätigung zu verlangen. Keinesfalls dürfen in einem solchen Falle ältere Preise vorgeschrieben werden, da dann die Gefahr vorliegt, daß bei einem inzwischen eingetretenen Sinken der Lieferant die ihm gestellten Preise zum Schaden der Zeche annimmt. Bestätigt der Lieferant einen solchen Auftrag nicht besonders oder nur durch sofortige Rechnungserteilung, so ist auf die „Angemessenheit“ der berechneten Preise zu achten und als Bedingungen die sonst mit dem betr. Lieferanten vereinbarten auch in diesem Falle anzunehmen, bei neuen Lieferanten sind dann die auf der Rechnung vorgedruckten oder angegebenen Bedingungen als maßgebend zu betrachten.

Die genauen Eintragungen der Preise und Bedingungen in die Bestellscheine, statt der bloßen Angabe: „Auf Grund Ihres Angebots vom . . .“, erfolgen zur Erleichterung der Rechnungsprüfung, weil man beim Ausschreiben der Bestellungen ohnehin die Unterlagen, wie Angebot, Katalog usw., zur Hand hat, während sonst beim Eingang der Rechnungen diese Unterlagen nochmals für die Prüfung herangezogen werden müßten.

Auf den Bestellscheinen wird von einigen Zechen vorgeschrieben, daß Berechnung auf der Rückseite zu erfolgen hat und dafür der mitgesandte Durchschlag vom Lieferanten zurückbehalten werden kann. Das stellt eine weitere Erleichterung für die Prü-

fung dar, indem man Bestellung und Rechnung auf einem Blatt zusammen hat, wird aber nicht immer von den Lieferanten genau befolgt. Namentlich bei Teilsendungen verwenden sie ihre eigenen Formulare und benutzen den Zeichenvordruck nur für die erste oder letzte Sendung, verwechseln auch beim gleichzeitigen Vorliegen mehrerer Aufträge der Zeche die Formulare zuweilen, wodurch dann leicht Irrtümer unterlaufen können oder sonstige Weiterungen entstehen, wenn Rechnungen für das Materialienbüro auf Bestellscheinen des Baubüros erledigt werden usw. Ich möchte daher diese Vorschrift nicht empfehlen, insbesondere auch, weil die Rechnungen der Lieferanten auch sonst gebrauchte Angaben, wie Bankkonto, Postschecknummer usw. enthalten, die bei der Zahlung der Rechnung zur Hand sein müssen. Ganz zu verwerfen ist das Verfahren, den Bestellscheinen Rechnungsformulare beizugeben, auf die man sich nur kleine Notizen, wie: „franko, 2%“, „Kokereikonto“ und ähnliches gemacht hat. Solche stellen bei nicht richtiger Benutzung seitens des Lieferanten direkte Fehlerquellen für Buchführung usw. dar.

Die Bestellscheine werden entweder in paginierte Bücher kopiert, die dann als Bestellbücher dienen und deren Seitenzahlen als Bestellnummern benutzt werden, oder es wird einer der Durchschläge entnommen und nach dem Datum geordnet zu einem Bestellbuch in Briefordner abgelegt und von Hand numeriert. Die Bestellnummern werden in beiden Fällen auf dem Originalbestellschein vor der Absendung von dem betr. Kopisten oder Postexpedienten bei dem Vordruck: „Bestell-Nr. . .“ in der Rechnung angegeben eingetragen. Auch sind fortlaufend numerierte Durchschreibhefte im Gebrauch, von denen das erste und event. zweite Blatt perforiert sind und herausgetrennt werden, während das dritte als Stamm fest im Heft verbleibt. Die 2 oder 3 zusammen-

gehörigen Blätter tragen natürlich dieselbe Seitennummer. Das Bestellbuch wird also nicht durch nochmaliges Abschreiben der Bestellzettel besonders hergestellt. Erfolgte Lieferungen oder Teillieferungen werden darauf — des dünnen Papiers wegen mit weichem Farbstift — durch Angabe des Folio des Materialien-Rechnungsjournals (s. unten) vermerkt. Das Buch wird regelmäßig periodisch (etwa 2 mal monatlich) durchgesehen und hierbei erledigte Bestellungen durch Durchstreichen gelöscht und rückständige Lieferungen nach Verstreichen der vereinbarten oder üblichen Lieferfrist angemahnt.

Die Materialien-Eingangsrechnung.

Das Magazin sendet das in meinem vorigen Aufsatz dargestellte Materialien-Eingangsbuch täglich nebst den Begleitpapieren zum M.-R.-B., und zwar entweder zu einer Tageszeit, wo weitere Eingänge nicht mehr zu erwarten sind, oder es werden, zur Vermeidung der durch die Hin- und Hersendung des einen Buches bedingten Störungen und Zeitverluste, zwei solcher Bücher geführt (eins für die ungeraden, eins für die geraden Tage). Auf dem Rechnungsbüro werden die Eintragungen an Hand der Begleitpapiere nachgeprüft und die für die Mengen- und Wertrechnung, sowie für die Prüfung der Lieferantenrechnungen notwendigen Angaben daraus in das Materialien-Rechnungsjournal (s. d. Schema) übertragen (Spalte 1—9), worauf das Buch (ohne die Begleitpapiere) umgehend zum Magazin zurückgeschickt, bzw. beim Gebrauch von 2 Büchern dem Boten, der das zweite bringt, wieder mitgegeben wird. Das Materialien-Rechnungsjournal wird natürlich nur in einem Stück fortlaufend geführt.

Entsprechend seiner erweiterten Aufgabe muß das M.-R.-J. ferner Spalten für spätere Eintragung des Rechnungsbetrages usw. (Spalte 13—16) enthalten. Die eingehenden Lieferanten-Rechnungen werden auf der Registratur zunächst unter fortlaufenden Journalnummern, die auch auf den Rechnungen vermerkt werden, in ein „Fakturen-Kontrolle“ genanntes Journal eingetragen, und die das Materialien-Rechnungsbüro betr. Rechnungen diesem nach Eintragung eines entsprechenden Vermerks in das Journal zugestellt, nebst einem Verzeichnis der Rechnungen nach den Journalnummern, das quittiert an die Registratur zurückgeht. (Rechnungen Nr. 374, 376, 378 erhalten 30. 8. 17. M.-R.-B. Unterschrift.) Hierzu sei bemerkt, daß andere Rechnungen an das Baubüro, das technische Büro usw. kommen. Es geht das außer aus dem berechneten Gegenstand gewöhnlich aus der der Bestellnummer beigefügten abgekürzten Bezeichnung z. B. Bestell-Nr. 504 M.-V. (Materialien-Verwaltung) Nr. 307 B.-B. (Baubüro) Nr. 181 T.-B. (Technisches Büro) Nr. 318 N.-G. (Nebenprodukten-Gewinnung) hervor. Auf dem M.-R.-B. werden die Rechnungen auf Einheitspreis und Ausrechnung geprüft, hierdurch etwa nötig werdende Abänderungen sowie die an Hand der Frachtbriebe und Postabschnitte bzw. nach den Lieferungs- und Zahlungsbedin-

gungen sich ergebenden Ab- (manchmal Zu-)setzungen für Fracht, Porto, Skonto und Verpackung vorgenommen (siehe weiter unten) und die ordnungsmäßige Anlieferung darauf bescheinigt. Bei Beanstandung des Preises, der Beschaffenheit oder Menge werden die Rechnungen bis zur vollständigen Klarstellung oder endgültigen Erledigung des Falles durch Preisnachlaß bzw. Ersatzlieferung in einer Mappe „unerledigte Rechnungen“ zurückbehalten. Wenn die Rechnungsbeträge dann genau feststehen, erfolgt deren Eintragung in die betr. Spalten des Materialien-Rechnungsjournal und Aufdruck des Kontenstempels „Matr.-Co. M. . .“, event. wenn für mehrere Schachtanlagen eines Werkes je ein besonderes Magazin besteht, mit näherer Bezeichnung des Kontos, event. „Matr.-Co. Schacht I M. . .“ als Anhalt für die Buchhalterei, ferner gegebenenfalls Eintragung in das Abschlußbuch. Darauf werden die Rechnungen vom M.-R.-B. an Kasse bzw. Buchhalterei ebenfalls gegen Empfangsbescheinigung zur Begleichung und Verbuchung weitergegeben. Die Empfangsbescheinigung geht an die Registratur, wo in der „Fakturenkontrolle“ die entsprechenden Vermerke gemacht werden, so daß sich hier der Verbleib jeder einzelnen Rechnung genau nachweisen läßt.

Nachdem die Buchungen für den Monat abgeschlossen sind, wird das Materialien-Rechnungsjournal mit den Sollposten des Materialienkontos im Sammeljournal oder Hauptbuch der Buchhalterei verglichen und die übereinstimmenden Posten angehakt, abweichende klargestellt und im einen oder anderen Buch berichtigt. Dieses Vergleichen ist aber sehr zeitraubend und bietet manche Schwierigkeiten, da die Rechnungsbeträge im Materialien-Rechnungsjournal nach den einzelnen Materialien und Eingangsdaten getrennt sind, z. B. „Aug. 8. Beile M 88.—, Aug. 20. Stiele M 44.—“, während in der Buchhaltung nur der Gesamtbetrag der Rechnung vom 31. Aug. mit M 132.— erscheint. Ein erläuternder Vermerk unter der Spalte „Bemerkungen im Materialien-Rechnungsjournal erleichtert dieses Vergleichen. Eine weitere Schwierigkeit liegt darin, daß manche kleinere Rechnungen in dem dem Liefermonat folgenden Monat direkt zu Lasten des Materialienkontos reguliert werden, also nicht über das Konto des Lieferanten laufen (Materialien-Konto an Kassa, Bank oder Postscheck), während die Verbuchung der Rechnungen von Lieferanten, für die ein besonderes Konto geführt wird, im Liefermonat selbst erfolgt. (Materialien-Konto an Kreditoren-Konto, und bei Begleichung im folgenden Monat Kreditoren-Konto an Kassa usw.) Hiernach kämen für die Vergleichung des August-Einganges laut Matr.-Rechn.-Journal die Monate August und September der Buchhaltung, eventuell bei Verzögerung in der Erledigung einzelner Rechnungen noch ein weiterer Zeitraum in Frage.

Sehr viele Zechen führen aber überhaupt keine Lieferantenkonten, sondern begleiten die Rechnungen, nach Vornahme der erforderlichen Abzüge darauf, direkt zu Lasten der empfangenden Sach-

konten (Materialien-Konto, Kohlengewinnung usw.) ist diese buchhalterische Behandlung auch nicht ganz korrekt, da zweifelsohne ein Kreditgeschäft vorliegt, so ist doch dabei zu bedenken, daß die genaue Prüfung der Rechnungen auch einige Tage Zeit in Anspruch nimmt, die Rechnungen auch behufs systematischer Ordnung und summarischer Verbuchung auf die Sachkonten (Zusammenfassung sämtlicher Rechnungen für Materialien-Konto, für Neubau-Konto usw.) so lange zurückbehalten werden, bis Rechnungen für den betr. Monat nicht mehr zu erwarten sind. Es wird also gewöhnlich Mitte des folgenden Monats, ehe der Lieferant, allerdings unter dem Schlußdatum des vorhergehenden Monats, erkannt und der Posten auf sein Konto übertragen ist. Es dürfte also keinen sachlichen Unterschied machen, ob der Buchhalter tatsächlich am 15. Juli, bucht:

im Journal: Juni 30. Materialien-Konto an X Y M 40.—
und im Kassabuch: Juli 15. Per X Y M 40.—
oder nur im Kassabuch: Juli 15. Per Mater.-Konto M 40.—

Durch die im Fortfall sämtlicher Personenkonten liegende ganz wesentliche Vereinfachung für die Buchhalterei, ferner namentlich dadurch, daß man für jede Zahlung oder Überweisung die Originalrechnung selbst als Unterlage hat, Unterschlagungen und Fälschungen also nicht so leicht vorkommen können, wie das bei der Verbuchung von Zahlungen zu Lasten von Personenkonten der Fall ist, die eine eingehende Nachprüfung erfordern, dürfte sich das erwähnte Verfahren rechtfertigen lassen. Nicht angängig ist das Verfahren aber bei Zechen, die das Drei-Monatsziel ausnutzen; hier ist es durchaus zu verwerfen, die Rechnungen solange ungebucht zu lassen. Im Abschlußmonat des Geschäftsjahres ist, um die Posten noch in dem sie betreffenden Jahre zu verrechnen, entweder das Kassabuch bezw. Postscheck- und Girokontobuch und Journal etwa bis zum 20. oder 25. des folgenden Monats offenzuhalten (die Zahlungen am 15. Januar sind also zu Lasten der Sachkonten, teils in das Kassabuch für Dezember, teils in das Kassabuch für Januar zu buchen), oder sämtliche Zahlungen oder Überweisungen werden im neuen Monat gebucht, die das alte Geschäftsjahr betr. aber zu Lasten eines zu eröffnenden „Diverse-Kontos“. Die Posten des Diverse-Kontos werden dann zu einem besonderen Buchungsbeleg zusammengestellt und im Abschlußmonat zu Lasten der Sachkonten und zugunsten des Diverse-Kontos verrechnet, das so in die Bilanz kommt. Dieses Konto gleicht sich dann im Januar wieder aus und stellt sich wie folgt dar:

Soll			Haben		
Diverse-Konto					
Dez. 31	An Bilanz	6000	Dez. 31	Per Matr.-Kto.	3000
			„ 31	„ Kohlengew.	2000
			„ 31	„ Kokerei	1000
		6000			6000
Jan. 2	An Kassa	500	Jan. 1	Per Bilanz	6000
„ 15	„ „	2500			
„ 30	„ Postscheck	3000			

Was die Frachtkosten und Spesen, die auf den einzelnen Zechen in verschiedener Weise behandelt werden, anbelangt, so hat sich nachstehendes Verfahren bewährt: Das Materialien-Rechnungs-Journal enthält noch Spalten für die Eintragung der entstandenen Frachtkosten und der vom Speditionsbüro der Zeche dem Frachtbrief zu gebenden laufenden Nummer (Spalte 10 u. 11). Der Frachtbetrag wird gleich bei der Eintragung der Materialien selbst aus dem Frachtbrief übertragen. (Die Frachtspalten sind daher vor den Spalten über den Rechnungsbetrag angeordnet.) Darauf werden die Frachtbriefe ebenfalls mit dem Kontenvermerk „Mater.-Co. (Schacht I)“ versehen und bis zum Eingang der zugehörigen Rechnung in einer Mappe aufbewahrt. Es kann auch vorkommen, daß die Rechnung eher eingeht wie der Frachtbrief. Auf jeden Fall erfolgt die Prüfung der Rechnung erst dann, wenn man beides beisammen hat. Bei dieser Prüfung werden die berechneten Posten auf dem Frachtbrief rot unterstrichen, bzw. der ganze Frachtbrief rot durchstrichen. Sodann ist aus den Bedingungen festzustellen, ob der Frachtbetrag zu Lasten der Zeche oder des Lieferanten geht. Ist Frankolieferung vereinbart, hat jedoch der Lieferant unfrei geliefert, so wird der Betrag von der Rechnung abgesetzt. Zuweilen sind auch nur Teilbeträge für Wiegebühren, Privatschluß usw. abzuziehen. Manche Lieferanten setzen die Frachtbeträge schon selbst direkt von ihren Rechnungen ab, und um nun eine einheitliche Regelung herbeizuführen, erfolgt auch bei den anderen Lieferanten die Absetzung stets an der Rechnung; selbst wo für sie ein besonderes Konto geführt wird, werden sie nicht besonders für die Fracht belastet. Dies hat noch weitere Vorteile. An sich wäre es gleichgültig, ob man bei einer Rechnung von M 150.—, worauf M 10.— Fracht zu Lasten des Lieferanten entstanden sind, bucht:

1. Materialien-Konto an Lieferant X M 150.—
Lieferant X an Frachten-Konto „ 10.—
oder 2. Materialien-Konto an Lieferant X „ 140.—
„ „ „ Frachten-Konto „ 10.—

In beiden Fällen ist das Materialien-Konto mit M 150.— belastet, das Frachten-Konto mit M 10.— erkannt und der Lieferant hat ein Guthaben von M 140.—. Im ersten Falle müßte aber auch bereits bei Eintragung der Frachtbeträge in das Materialien-Rechnungs-Journal genau geprüft werden, ob der Frachtbetrag zu Lasten der Zeche geht und einzutragen ist, oder ob er dem Lieferanten zur Last fällt und dann nicht einzutragen ist. Im zweiten Falle geht er stets zu Lasten des Materialien-Kontos und ist stets einzutragen. Die Eintragung ist also wesentlich vereinfacht, jede Prüfung fällt hierbei weg. Vereinfacht ist auch die Verbuchung der Frachten laut Frachtenrechnung, da sämtliche Personenkonten hierbei ausfallen.

Nach Erledigung vorgenannter Arbeiten werden die Frachtbriefe an das Speditionsbüro der Zeche weitergegeben, das ebenfalls die Frachtbriefe von den anderen Abteilungen zurückhält. Hier wird

— 2.80 Skonto = M 137.20 war gebucht: 1. Kassa Haben per Materialien M 137.20. Dabei war das Skonto nur beim letzten Materialposten gekürzt, also bei 50 Beile M 80.— und 50 Schaufeln M 60.—, waren die Beile mit M 80.—, die Schaufeln mit M 57.20 ins Materialien-Rechnungs-Journal eingetragen; 2. umständlicher aber genauer:

Kassa Haben per Materialien M 140.—
Kassa Soll an Zinsen „ 2.80.

Die kleineren Kosten, die der Lieferant selbst auf der Rechnung berechnet, Porti, Verpackung usw., wurden durchweg mit über Materialien-Konto berechnet und einer Position zugeschlagen. Die schon vorerwähnte Zeche verfuhr auch hier wieder so umständlich, daß sie für diese Kosten eine besondere Position mit besonderer Lagerkarte geschaffen und die darauf angesammelten Beträge monatlich besonders abgebucht hat. Wenn sie schon so genau vorgehen wollte (aus der erwähnten irtümlichen Auffassung heraus), hätte sie diese Spesen direkt dem Betrieb belasten sollen:

Kassa Haben per Materialien-Konto M 150.—,
„ Betrieb „ 1.—.

Als Schlußarbeit bleibt noch übrig, die Posten aus dem Materialien-Rechnungs-Journal, etwa jede Woche einmal, in die Lagerkarten zu übertragen, und zwar sowohl Rechnungsbetrag wie Frachtbetrag. Monatlich wird das Buch auf offenstehende (noch nicht berechnete) Sendungen durchgesehen und die fehlenden Rechnungen angemahnt. Auch ist periodisch nachzuprüfen, ob alle Posten in die Lagerkarte eingetragen sind, bzw. die Nummer der Lagerkarte dabeisteht.

Die Lebensmittelkarte als Förderin des bargeldlosen Zahlungsverkehrs.

Von Wilhelm auf der Nöllenburg, Elberfeld.

Im Zeitalter der Ersatzstoffe ist das Geld nur noch ein Wertmesser; als Tauschobjekt wird es möglichst ausgeschaltet, einmal, um seinen Wertcharakter zu erhalten, andererseits aber auch aus Gründen der Arbeitersparung und Hochhaltung des Reichskredits. Es leuchtet den wenigsten Menschen ein, daß es gleich schädlich für den Status der Reichsbank ist, ob man in seinen Sparstrumpf Goldstücke steckt, oder Banknoten mit sich herum-schleppt: durch beide Handlungen wird der Ausweis der Reichsbank ungünstig beeinflusst. Diese, den Mann des Volkes nur wenig bedrückende Tatsache macht sich aber auch bei ihm fühlbar durch den augenblicklichen Mangel an Kleingeld.

Die einfachste und radikalste Einführung des bargeldlosen Verkehrs wäre zweifellos die Rückkehr zur Naturalwirtschaft im modernen Sinne, also etwa so, daß dem Lohnempfänger an Geldesstatt Bezugsscheine auf die notwendigen Lebensmittel (Brot, Fleisch usw.) ausgedrängt werden. Der Lohn-zahler (Arbeitgeber) erhielte diese von der Stadt oder Gemeindeverwaltung, indem er dort die Zahl der Lohnempfänger angibt, die Karten durch Scheck

usw. auf seine Bank bezahlt und sie so an den Lohnempfänger weitergibt. Die überschießenden Beträge werden in Bargeld ausbezahlt.

Dieses System hat aber eine Menge Nachteile, die es praktisch unbrauchbar machen: Es arbeiten die Glieder eines Haushaltes in verschiedenen Betrieben; die Lohnempfänger befürchten eine Kontrolle ihrer privaten Ausgaben durch den Lohn-zahler, und schließlich werden die Lebensmittelkarten im voraus ausgestellt und bezahlt, die Löhne aber erst postnumerando. Dies bedeutet eine Zins-einbuße für den Lohnzahler, ohne dem Lohn-empfänger einen entsprechenden Vorteil zu ge-währen. Ferner auch würde man mit Recht einer solchen „Bezahlung“ den Vorwurf eines Rückfalles in die dunkelsten Zeiten des Physiokratismus und Merkantilismus machen.

Ein weit besserer Weg, der auch zu gleichem Ziele führt, wäre, daß der Lohnempfänger seine Lebensmittelkarten auf Konto des noch zu zahlenden Lohnes sich bei seinem Lohnzahler abstempeln läßt — er lombardiert also gewissermaßen seinen Lohn.

Der Hergang wäre ungefähr folgender:

Der Arbeiter Schultze geht mit seiner Brotkarte zu seinem Lohnzahler, der Geschloßfabrik X; diese stempelt ab: 12 Pfund Brot zu 20 Pf. das Pfund = M 2.40 und belastet diese M 2.40 dem Lohn-konto des Schultze. Ebenso verfährt der Schultze mit seiner Fleischkarte, wohingegen er seine Lebens-mittel- und Fettkarten durch seine Tochter, die Ver-käuferin in einem Warenhause ist, verrechnen läßt.

Diese Lebensmittelkarten sind also nun für den Lohnempfänger so gut wie bezahlt. Für den Lie-feranten des Schultze sind die Lebensmittelkarten gleichzeitig Bezugsschein und Zahlungsmittel, er seinerseits bringt die Karten wieder zum Lebens-mittelamt, das sie wieder als Bezugsschein und Zahlungsmittel annimmt. Das Lebensmittelamt be-lastet den betreffenden Betrag der Geschloßfabrik und dem Warenhause, die dann durch Scheck oder Überweisung den Betrag ihrer sämtlichen Lohn-empfänger dem Lebensmittelamt überweisen.

Für die Praxis bringe ich folgende Vordrucke in Vorschlag:

Lebensmittelkarte Nr. 1030
für Friedr. Schultze
berechtigt zum Bezuge von
12 kg Kartoffeln, zum Preise
von M 0.25 das kg, oder
20 kg Rüben, zum Preise von
M 0.10 das kg.
Einkaufsstelle 22.

Die Rückseite lautet:
Lebensmittelkarte Nr. 1030
für Friedr. Schultze.
Einkaufsstelle 22 verabfolgte
12 kg Kartoffeln = M 5.00.

Lebensmittelkarte Nr. 1030 B.
Geschloßfabrik Nr. 104.
Schultze Nr. 125 belastet
M 5.00 Lohn, Fol. 16,
Einkaufsstelle 22.

Lebensmittelamt.
Verkaufsstelle 22.
Bezugsnachweis über 12 kg
Kartoffeln, Fol. 876,
Kassenbeleg über M 5.00,
Kassenbuch Fol. 107,
Kassenbeleg für Nr. 104.
Geschloßfabrik Lastschr.
M 5.00.

Mit dieser Karte geht also Schultze zu seinem Händler Nr. 22; der trennt den Abschnitt B ab

und sendet ihn dem Lebensmittelamt ein. Dies schreibt dem Krause dafür M 5.00 gut, entlastet ihn für den Bezug von 20 kg Kartoffeln, oder einer entsprechenden Menge Rüben, und ferner wird die Geschoßfabrik mit M 5.00 belastet. Den Überschuß des Händlers 22 nach Zusammenlegung aller Arten zählt das Amt an den Händler in bar aus.

Am Samstag nun sendet das Lebensmittelamt an die Geschoßfabrik eine Zusammenstellung folgenden Inhalts:

Lebensmittelamt Stadt Elberfeld.				Arbeitgeber Nr. 104 Geschoßfabrik	
Sie kürzten an Lohn					
Schultze	Nr. 125	Lohnfol.	16	Karte 1030	M 5.00
Meyer	„ 122	„	16	„ 1000	„ 7.00
Kramer	„ 134	„	16	„ 1034	„ 34.00
Schultze	„ 125	„	16	„ 107	„ 8.00
usw.					
zusammen				M 1024.00	

Den Betrag von M 1024.00 zahlt die Geschoßfabrik durch Überweisung an das Lebensmittelamt.

Die 2. und 3. Woche geht es ebenso, die 4. hingegen wird Schultze krank. Es tritt die Krankenkasse an Stelle der Geschoßfabrik. Hat Schultze nun schon mehr Waren entnommen, als er Lohn stehen hat, so zahlt die Krankenkasse die Differenz der Geschoßfabrik, wie denn nun auch die Krankenkasse überhaupt an Stelle der Geschoßfabrik tritt. Aber der kranke Schultze braucht nicht so viel wie der schwer schaffende, und so erspart Frau Schultze 2 Abschnitte der Kartoffelkarte. Sie geht hin zu der Geschoßfabrik und läßt sich bei dieser oder bei der Einkaufsstelle den Betrag der nicht bezogenen Waren auszahlen.

Bei mutwilligem Feiern wird allerdings der Geschoßfabrik die Einziehung des überzahlten Betrages erschwert, aber in Wirklichkeit bei den heutigen Löhnen hat Schultze mehr verdient, als ihm auf die Karten zusteht.

Das bare Geld tritt überall ergänzend auf: Wird ein teurerer Gegenstand auf dem Markte greifbar, so zahlt Schultze den Mehrpreis an den Verkäufer inbarer Münze, genau wie der Verkäufer an den Käufer zahlt, wenn er billigere Waren verabfolgt. Hierdurch wird das „Wirtschaftsgeheimnis“ gewahrt.

Am vorteilhaftesten eignet sich diese Art der Löhnung, bei der ja immer noch bares Geld mitarbeitet, für eine vierzehntägige Löhnung, eine kürzere Dauer ist nicht zu empfehlen, weil dann die Zahl der Buchungen schwillt, eine längere Dauer wegen der vielen Vorauszahlungen nicht.

Bei längeren Fälligkeitsterminen könnte man auch anders vorgehen, indem der Käufer dem Verkäufer eine Anweisung auf sein Gehalt gibt: die Rechnung wird somit unmittelbar zur Quittung. Gegen diese Art der Begleichung läßt sich aber sehr viel vorbringen, und da man doch einmal zum Bezugskartensystem gekommen ist, ist solches auch in den Dienst des bargeldlosen Verkehrs zu stellen. Im Laufe der Zeit werden sich noch manche Vereinfachungen durchführen lassen.

Wieviel Bargeld wird hierdurch frei? Berechnen wir die Zahl der Gehalt- und Lohnempfänger so-

wie Unterstützten auf rund 20 Millionen, und deren wöchentliche Lebensmittellationen auf M 3.00 für den Kopf, so ergibt dies eine Summe von rund 60 Mill. M oder — die Geldumlaufgeschwindigkeit auf rund 4 Wochen festgesetzt — von $\frac{1}{4}$ Milliarde M. Die notwendigen Aufwendungen der Verrechnungsstellen würden zweifellos durch die Verbesserung unserer Valuta metgemacht.

Die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen nach dem Kriege.

Von E. Trott-Helge, Misdroy.

Man wird sich erinnern, daß zwischen Großbritannien und Rußland vor einiger Zeit Besprechungen über die Möglichkeit einer Getreideausfuhr nach England stattgefunden haben. Ob sie zu praktischen Ergebnissen geführt haben, ist nicht bekannt geworden. Man erfuhr aber, daß Rußland während der Verhandlungen die Frage aufwarf, wie sich England bei einer Getreideausfuhr zur Frachtfage stellen wolle; ob es bereit sei, die hohen Unkosten, die der Versand russischen Getreides über die nordrussischen Häfen erfordere, auf sich zu nehmen. Bei jener Gelegenheit wurde darauf hingewiesen, daß Rußland im anderen Falle einen sehr viel besseren und günstigeren Abnehmer hätte: Deutschland, das Tür an Tür mit dem Zarenreiche läge und wohin der Abfluß russischen Getreides das Natürlichste und Zweckmäßigste sei.

Man darf ernstlich in Zweifel ziehen, daß England an Rußland solche Konzessionen machen wird. Sie müßten auch recht weitgehender Natur sein, sofern eine Verständigung über die Ausfuhr nach England zustande käme. Denn man bedenke, daß die größten Produktionsgebiete für Getreide im zentralen und südlichen Rußland liegen. Die Transportkosten würden also nicht allein über See, sondern auch von Mittel- und Südrußland nach den Verschiffungshäfen am nördlichen Eismeere und an der Murmanküste beträchtlich sein. Demgegenüber wird der russische Getreidehändler, der doch auch zu rechnen versteht, sich der angenehmen wirtschaftlichen Verhältnisse nur allzugern erinnern, die vor dem Kriege das deutsch-russische Getreidegeschäft beherrschten. Soll er, um sein Getreide auf dem umständlichen und teuren Wege nach England loszuwerden, einen Preisdruck erleiden, oder soll er lieber die alten Beziehungen mit den deutschen Geschäftsfreunden von einst wieder anknüpfen? Die Antwort ist für ihn nicht schwer zu geben, zumal auch er darüber unterrichtet ist, daß auf dem europäischen Festlande die Getreidepreise in der Zeit nach dem Kriege keinen rapiden Abschlag erfahren werden.

Der Hinweis auf die Möglichkeit der Wiederanbahnung geschäftlicher Beziehungen zu Deutschland wäre in Rußland unmittelbar nach Kriegsausbruch ein Verbrechen und vor Jahresfrist noch unmöglich gewesen. Daß er heute vor aller Öffentlichkeit geäußert wird, beweist deutlich, welchen Umschwung die Stimmung gegen Deutschland erfahren hat.

Man braucht nicht auf jene deutschfeindlichen Äußerungen der Kreise hinzuweisen, die bei der Regierung die Kriegspartei ausmachen. Sie werden immer mehr zum Prediger in der Wüste. Denn, das steht heute schon unbedingt fest, Deutschenhaß und Deutscheindlichkeit sind in den weiten Kreisen des russischen Volkes heute nirgends mehr anzutreffen. Es scheint dagegen, daß mit dem Erwachen der Urteilsfähigkeit, mit dem politischen Heranreifen des russischen Volkes, mit dem Eindringen besserer wirtschaftlicher Erkenntnis in die Arbeiterkreise, sich verhältnismäßig rasch die Überzeugung Bahn gebrochen hat, wie notwendig für Rußland der wirtschaftliche Anschluß an seinen deutschen Nachbar ist. Wie sehr sich beide Reiche, das industrielle Deutschland und das landwirtschaftlich stark produzierende, an Bodenschätzen reiche Rußland, ergänzen.

Es wird darauf hingewiesen, daß Rußlands Industrie sich im Kriege entfalten konnte; daß manche ganz neue Arbeitsfelder erschlossen worden sind und Rußland seine Verbraucher mit vielen Artikeln selbst versorgen könne; daß es in immer größerem Maße sogar von den Entente-Verbindungen unabhängig werde, allein schon bezüglich der Kriegslieferungen. Das mag für manche Gebiete zutreffend sein, für manche eine starke Überreibung bedeuten. Innerhalb zwei bis drei Jahren lassen sich nun einmal neue Industrien nicht so vollkommen ausgestalten, daß sie mit Jahrhunderte alten erfolgreich in Wettbewerb treiben können. Mögen die Preise mit Rücksicht auf niedrigere Löhne vielleicht konkurrieren können, die Qualität vermag es sicherlich nicht.

Dadurch aber hat eigentlich die Industrialisierung Rußlands gewissermaßen die Vorbedingung für die Wiederanbahnung der Beziehungen zu Deutschland erst richtig geschaffen. Denn der Industrielle erkennt heute, daß er zwar Halbfabrikate zu erzeugen vermag, daß er für deren Veredelung und Fertigstellung aber doch der vorgeschrittenen westlichen Industrie, vor allem der deutschen, nicht zu entzogen vermag.

Russische Industriezweige, die während des Krieges gefördert und neu errichtet wurden, sind zunächst die chemische, die pharmazeutische, die technologische, ferner die Montanindustrie, die Maschinenindustrie, vor allem so weit sie landwirtschaftliche Maschinen erzeugt, ferner die Werkzeugindustrie, wiederum in erster Linie für landwirtschaftliche Geräte, und die Kleiseisen- und Metallindustrie. Ihnen schließt sich als ganz besonders entwicklungs-fähig die elektrische Industrie an. Auf allen Gebieten, vorwiegend auf den chemischen, pharmazeutischen und elektrischen aber gilt das, was bereits betont wurde: die Erzeugung vermag zunächst nur primitive Artikel herzustellen, Halbzeug oder Einzelteile, Halbfabrikate und Rohprodukte, die der Ergänzung durch feiner ausgearbeitete, schwieriger herzustellende Artikel, oder der Veredelung und Umwandlung zu Fertigprodukten harren. So sind durch diese primäre russische Industrie Vorbedingungen günstiger Art für denjenigen Interessenten gegeben,

der den russischen Markt mit diesen verfeinerten Erzeugnissen beliefern will und kann.

Wer dieser Interessent sein wird, das ist nun die Frage! Die Antwort ist leicht gegeben. Sie lautet: derjenige, dessen Industrie die vitalen Bedingungen und Forderungen der russischen Fabrikanten und Kaufleute zu erfüllen und zu ergänzen vermag. Darüber hinaus derjenige, der selbst die Initiative in die Hand nimmt, um in Rußland der Industrie diejenige Entwicklung zu ermöglichen, die sie nehmen muß, um, soweit es sich um die Erzeugung von Roh- und Halbprodukten handelt, leistungsfähig zu werden, um für die vorgeschrittenen Industrien der westeuropäischen Länder Versorger zu sein.

Als wichtigste und letzte Bedingung aber kommt in Frage, daß finanzielle Mittel bereitgestellt werden, um Rußland wirtschaftlich zu erschließen. Die Kapitalienfrage wird nach dem Kriege für Rußland die wesentlichste sein, und man darf ruhig sagen: dasjenige Ausland wird am ersten und gründlichsten dort Fuß zu fassen vermögen, wird sich wirtschaftlichen Einfluß sichern, das Gelder in großen Mengen zu investieren wagt.

Unter diesem Gesichtswinkel betrachtet sind die Beschlüsse der Pariser Wirtschaftskonferenz und alle guten Vorsätze von dem Handelskriege nach dem Kriege für Rußland so papiern wie für kaum ein anderes Land. Weil gerade dort die Tatsachen selbst, der natürliche Gang der Dinge, alle jene Vorsätze über den Haufen werfen müssen. Es ist ja nur allzubekannt, daß die Fortführung des Krieges gegen die Mittelmächte in Rußland nur noch eine Geldfrage ist, die von den westlichen Entente-Verbindungen in bestimmten Zwischenräumen gelöst werden muß. Es ist aber auch ebenso bekannt, daß England und Frankreich nach dem Kriege nicht diejenigen sein werden, die große Kapitalien in Rußland wagen werden. Dazu ist ihnen der Bundesfreund schon viel zu sehr verschuldet. Sie fürchteten wohl auch das Gespenst einer neuen Revolution. So blieben Amerika und Japan als Geldgeber übrig. Die kleineren Mächte scheiden von selbst aus. Auch mit Italien ist nicht zu rechnen. Es trägt an seiner eigenen Verschuldung schwer genug. Ob aber Länder wie England und die Vereinigten Staaten große Chancen haben, in Rußland wirtschaftlich so festen Fuß zu fassen, daß sie eine beherrschende Position gewinnen, das darf ernstlich angezweifelt werden. Dagegen sprechen nicht allein die geographischen Verhältnisse, sondern deutliche Anzeichen, daß man Engländern und Amerikanern in Rußland keine Sympathien entgegenbringt, daß die Engländer trotz des Bündnisses eine kühle Aufnahme finden. Und der Yankee nicht minder Japan aber hat neuerdings gerade soviel Anlaß zur Klage über minderwertige Lieferung und schwindelhafte Geschäftspraktiken gegeben, daß sein Ansehen beim russischen Kaufmann stark gesunken ist.

So deuten die Verhältnisse nach dem Kriege von selbst darauf hin, daß Deutschland in Rußland die günstigsten Vorbedingungen findet, für den

Fall, daß es an der Erneuerung der wirtschaftlichen Beziehungen Interesse hat. Mag man heute unter dem Drucke der Feindseligkeiten auch noch wenig geneigt sein, die Frage nach der deutschen Bereitwilligkeit mit einem glatten Ja zu beantworten, so muß sie doch erwogen und rechtzeitig vorgelegt werden.

Der dauernde Wirtschaftskrieg ist Wahnsinn. Mögen die Beziehungen Jahre nach dem Kriege gespannt sein, die Zeit muß kommen, da das Räderwerk der weltwirtschaftlichen Maschinerie wieder richtig arbeitet. Und darum müssen wir Deutschen auch rechtzeitig die Vorteile dort ins Auge fassen, wo sie sich bieten. Darum müssen wir vorbereiten und wägen, um rechtzeitig für den Frieden gerüstet zu sein. Darum wird es auch heute schon eine ernste Pflicht für alle die kaufmännischen und industriellen Kreise sein, die einstmals Beziehungen zu Rußland unterhielten und sie wieder aufrichten wollen, in allererster Linie den Bedürfnissen nach Kapitalien Rechnung zu tragen. Das sollte bei der Rücklage von Reserven erwogen werden, soweit Aktiengesellschaften und sonstige juristische Personen in Betracht kommen. Das sollte in sehr viel höherem Maße aber von Handelsgesellschaften und Einzelfirmen im Auge behalten werden. Es wäre ein Unrecht, mehr noch, eine völlig verkehrte Wirtschaftspolitik, wenn unsere Kaufleute ihre Vermögen und disponiblen Kapitalien, die sie seit Kriegsausbruch erworben haben, etwa in kostbaren Kleinkram des Lebens anlegen wollten; wenn sie ihre Frauen mit Perlen und Juwelen behängten, in ihren Wohnungen Kunstschätze aufspeicherten. Solche Methoden sind unwirtschaftlich. Sie sind geradezu feindlich für unsere Weltwirtschaft, die mit zwingender Notwendigkeit nach dem Kriege wieder angeknüpft und ausgestaltet werden muß, und die gerade in Rußland ein weites Feld für erfolgreiche Betätigung finden wird.

Der neue türkische Zolltarif und die deutsch-türkischen Handelsbeziehungen.

Von G. Gschwender, Tübingen.

Erst nachdem die türkische Regierung durch Abschaffung der Kapitulationen ihre Bewegungsfreiheit erlangt hatte, konnte sie zur Beseitigung ihres seitherigen Wertzollsystems, jenes veralteten Systems der Schätzung der Warenpreise, schreiten. Dies geschah mit der türkischen Zollreform, welche nun ihren Abschluß in dem Gesetz vom 10. März 1332 (23. März 1916) gefunden hat. Das Gesetz hat statt der bisherigen passiven, im wesentlichen von England auf Grund der Handelsverträge von 1838 und 1861 diktierten Handelspolitik (Zollbindung) eine selbständige aktive Handelspolitik gebracht und das seitherige Wertzollsystem durch ein Gewichtszollsystem — mit einem neuen fast durchweg spezifizierten Tarif — ersetzt.

Der am 1. September 1916 in Kraft getretene General-(Maximal)-Tarif ist ein Normaltarif, der

nur die Grundlage für die einzelnen Handelsverträge abgibt und der nur ein Provisorium für drei Jahre darstellt. Er findet gegenüber all den Staaten Anwendung, mit denen nicht bis dahin ein niedrigerer Konventionaltarif abgeschlossen wird.

Mit diesem Tarif ist die Grundlage geschaffen für die detaillierte Feinarbeit, welche in den speziellen Handelsverträgen noch zu leisten ist. Bei der Ausarbeitung des neuen Zolltarifs standen produktionspolitische Gesichtspunkte im Vordergrund. Soweit nur irgendeine Möglichkeit vorlag, durch Eigenproduktion bisherige Einfuhrwaren ersetzen zu können, hat man die Erreichung dieses Ziels durch Aufstellung entsprechend hoher Schutzzölle zu erleichtern gesucht. Höchster Schutz für die Landwirtschaft, Schutz für den Bergbau, für die Rohstoffherzeugung überhaupt, daneben aber zugleich auch für fast sämtliche Zweige der Industrie sind die volkswirtschaftlichen Leitgedanken, denen noch rein finanzielle zur Seite treten.

Da die Türkei zu ihrer inneren Entwicklung zunächst der Einfuhr von Produktivgütern bedarf, von Sozialkapital, das sie nicht selbst produzieren kann (Maschinen, Eisenbahnmateriale, chemische Produkte, elektrotechnische Artikel usw.), muß ihre Zollpolitik für diese Produktionsmittel sehr gemäßigt sein.

Vom neuen türkischen Zolltarif allein darf eine belebende Wirkung auf die Industrialisierung der Türkei noch nicht erwartet werden.

Dr. C. A. Schäfer sagt hierüber in seiner Abhandlung über neutürkische Zollpolitik (Archiv für Wirtschaftsforschung im Orient 2. Heft): „Die Türkei muß sich in erster Linie eine Landwirtschaft schaffen, die durch kräftige, hochwertige Ausfuhr Geld in das Land bringt und den Bauer kaufkräftig macht; diese Ausfuhr wird sich aber in erster Linie nach dem kapitalkräftigen Westen lenken müssen. Ohne die westeuropäische Nachfrage nach türkischen Agrarprodukten, die den türkischen Bauer selbst kaufkräftig macht, wird die Entfaltung einer eigenen türkischen Industrie unmöglich sein. Denn diese Industrie, soweit sie nicht die Veredelung von türkischen Agrarprodukten betrifft, wird vorläufig auf dem freien Weltmarkt nicht konkurrenzfähig sein, sie braucht also einen geschützten, aber auch kaufkräftigen heimischen Markt. Ist aber die Türkei durch Hebung der inneren Verkehrswirtschaft (Eisenbahnbau), durch Steuerreform, Bevölkerungspolitik und agrare Ausfuhr mehr entwickelt wie heute, dann wird auch, dies zeigt auch das Beispiel Indiens gegenüber England und Deutschland, ihr Industriebedarf in großem Maße wachsen, so daß nicht nur ihre eigene Industrie, sondern auch die ausländische Industrie einen wachsenden Absatz (trotz der eigenen Industrialisierung) finden wird. Ist es doch eine allgemeine wirtschaftliche Erfahrung, klassisch bewiesen am dem Austauschverkehr zwischen England und Deutschland, daß neue Industrieländer nicht schlechtere, sondern bessere Kunden der alten Industrieländer werden. Die Türkei insbesondere wird noch auf lange Zeit hinaus in den höheren Industrieerzeugnissen (z. B. der Chemie, des Maschinen-

baues, Elektrotechnik) auf die hochentwickelten Industrieländer angewiesen sein.

Eine Reihe von Gegenständen sind nach dem Tarifgesetz zollfrei, wie: bereits benutzte Werkzeuge, Instrumente und Zubehör, die Arbeiter und Monteure zur Ausübung ihrer Tätigkeit mit sich führen. Ferner Maschinen und Gerätschaften samt Zubehör, die durch besondere gesetzliche Vorschriften zur Förderung der Industrie derzeit vom Zolle befreit sind oder künftig befreit werden sollten; desgleichen Rohstoffe, weiter zu bearbeitende Fabrikate und Kunststoffe, die durch besondere gesetzliche Vorschriften zur Förderung der Industrie derzeit vom Zolle befreit sind oder in Zukunft befreit werden sollten. Des weiteren Pferde, Schafe, Rindvieh und Ziegen, die durch besondere gesetzliche Vorschriften zwecks Vermehrung und Verbesserung der Viehbestände derzeit vom Zoll befreit sind oder in Zukunft befreit werden sollten.

Nach der Statistik des Deutschen Reiches von 1913 betrug die deutsche Ausfuhr nach der Türkei:

Bearbeitete Spinnstoffe und Waren daraus	für 29,5 Mill. M	= 30,0%
Unedle Metalle, besonders Eisen und Eisenwaren	„ 23,5 „ „	= 23,9%
Chemische Erzeugnisse	„ 13,2 „ „	= 13,4%
Landwirtschaftliche Erzeugnisse	„ 8,4 „ „	= 8,5%
Maschinen und elektrotechnische Erzeugnisse	„ 7,5 „ „	= 7,6%
Leder und Lederwaren	„ 5,0 „ „	= 5,1%
Papier, Pappe und Waren daraus	„ 2,4 „ „	= 2,4%
Glas und Glaswaren	„ 1,8 „ „	= 1,8%
Mineralische und fossile Rohstoffe	„ 1,3 „ „	= 1,3%

Die Türkei bezog hiernach aus Deutschland bisher die auch künftig für sie unentbehrlichen qualifizierten vielerlei Industrieerzeugnisse, während diejenigen Artikel, welche Englands Hauptausfuhr nach der Türkei bildeten (Baumwolle und Wollwaren = 70%, Kohlen, Maschinen, Eisenwaren je 4%), insbesondere die billigen Manchesterwaren (Massenartikel), ebenso wie Petroleum (bisher aus Rußland), Zement (aus Frankreich), Zucker (aus Österreich-Ungarn) in der Türkei selbst einer großen Zukunft entgegen gehen.

Während nach Schäfer (siehe oben) die bisherigen Lieferanten solcher Massengüter künftig einen empfindlichen Ausfall in ihrer Ausfuhr nach der Türkei bezüglich dieser Produkte erleiden, wird die Türkei, zunehmende innere Kaufkraft infolge gesteigerter Ausfuhr vorausgesetzt, ein immer besserer Kunde gerade Deutschlands werden. Ein weiteres günstiges Merkmal der deutschen Ausfuhr nach der Türkei ist ihre Vielseitigkeit, welche ihr eine gute Anpassungsfähigkeit verleiht gegenüber den englischen Massenartikeln jenes Industriezweigs, welchen auch ein junges türkisches Industrieland leicht aufzunehmen vermag.

Für Deutschlands Industrie und Handel wird sich also nach dem Kriege ein großes Betätigungsfeld eröffnen, insbesondere bei Deckung des großen Bedarfs an Eisenbahnoberbaumaterial und rollendem

Material, Hafenausrüstungen, Material für den Hausbau, an Einrichtungen für Baumwollspinnereien und Webereien, für Tuchfabriken, Wirkereien, Zement- und Ziegelfabriken, für Gerbereien und Schuhfabriken, für Konservenfabriken und Spiritusbrennereien, an landwirtschaftlichen Geräten, optischen Instrumenten, an Kanonen, Gewehren, Kriegsschiffen. Wir zweifeln nicht daran, daß gewisse für solche Industrieerzeugnisse im türkischen Zolltarif zu hoch angesetzte Zölle in dem noch abzuschließenden deutsch-türkischen Handelsvertrag herabgesetzt werden können.

Ebenso wird, wenn die Türkei das ihrige dazu tut, durch vertragsmäßige Abänderung der Zollsätze (vieler Rohstoffe, Halbfabrikate und Produktionsmittel) ihre Industrie über den Rahmen eines Kleingewerbes hinaus überhaupt lebensfähig zu machen, eine Betätigungsmöglichkeit auch für deutsches Kapital und deutsche Arbeit in der türkischen Industrie sich ergeben (Aufbereitungsgewerbe, besonders auch Müllerei, Textilindustrie, Lederindustrie, Parfüms und Seifenindustrie, Zucker-, Konfitüren-, Konserven-, Petroleum-, Zement-, Ziegelindustrie).

Auch die sonstige deutsche Ausfuhr (mit bisher über 100 Millionen Mark) dürfte eine aufsteigende Entwicklung erfahren, wenn die Türkei Hand in Hand mit Entfaltung einer eigenen Industrie ihr Augenmerk auf die Stärkung der Kaufkraft ihres Volkes richtet. Deutschland muß andererseits dazu beitragen, die türkische Ausfuhrkraft dadurch zu stärken, daß es anstatt aus Indien die Rohstoffe aus der Türkei bezieht und so das türkische Budget bzw. Währung trägt; es muß zugleich zur Förderung eben der türkischen Produktion Kapitalinvestitionen in der Türkei (Bergwerke, Textil-, Zucker-, Petroleumindustrie, Bankbeteiligungen) vornehmen.

An Stelle des englischen Raubbaues muß deutscher Auftreten, um sie selbständig und stark zu machen.

Die Türkei war schon bisher unser Hauptlieferant in Rosinen (95%), geknüpften Teppichen (80%), Gerbstoffen (ca. 28%), Opium (46%), Feigen (56%), Schmirgel (70) und wird hierin ihre Produktion noch weit mehr steigern können, so daß bei gesteigerter Aufnahmefähigkeit Deutschlands auf eine vermehrte Einfuhr aus der Türkei gerechnet werden kann.

Auch bei Tabakblättern (1913 von 134 Mill. M Gesamteinfuhr für 19,6 Mill. aus der Türkei), Haselnüsse (von 7,3 Mill. M 2,5 Mill.), Baumwolle (von 600 Mill. M 2 Mill.), Datteln (von 18 Mill. M 1,5 Mill.), Mohn (von 6,3 Mill. M 1 Mill.).

Auch ist die Ausfuhr durchaus steigerungsfähig; insbesondere wird die deutsche Einfuhr von Baumwolle aus der Türkei, sobald die türkische Baumwollkultur in Kleinasien und Mesopotamien ihren Aufschwung erlebt, eine gewaltige Steigerung erfahren und die amerikanische teilweise ersetzen können. Ebenso wird und muß — schon zur Stärkung der deutschen Stellung im persischen Golf — die Dattelaufuhr aus der Türkei noch eine bedeutende Zunahme erfahren, wozu eine Zoll-erleichterung wesentlich beitragen würde.

Der türkische Eierexport, welcher bisher weit überwiegend nach Marseille mit Hinterland ging, kann durch Anwendung des Trocknungs- und Pulverisierungsprozesses noch einen großen Aufschwung nehmen. Der größte Teil türkischer Rohseide, welcher nach Frankreich und Italien und von dort veredelt nach Deutschland ging, kann bei Modernisierung der Seidenspinnerei in Brussa und Anpassung an die deutschen Ansprüche nach Deutschland geliefert werden.

Eigenartige Methoden im Exportgeschäft nach Westindien.

(Nach einem amerikanischen Konsularbericht.)

Von F. Linke-Gerlach, Berlin-Charlottenburg.

Der amerikanische Konsul beschäftigt sich in einem langen Bericht, den er von seinem Sitz in Jamaica aus an das Handelsamt in Washington abgefertigt hat, mit den Entwicklungen auf den Westindischen Inseln und insbesondere auf Jamaica. Er macht vor allem darauf aufmerksam, daß durch die hohen Preise, welche für Zucker, Kakao und Schiffbauholz bezahlt werden, sich die Geschäftsverhältnisse auf Jamaica sehr günstig gestaltet haben, und daß der Bedarf in einer ganzen Reihe von Industrieartikeln recht lebhaft ist. Der Herr Konsul teilt des ferneren mit, daß vor zehn Jahren amerikanische Erzeugnisse auf den Westindischen Inseln völlig unbekannt waren. In den letzten Jahren hat sich aber der amerikanische Export nach dort derart gehoben, daß man an allen Industrieprodukten nunmehr amerikanische Lieferanten beteiligt findet.

Um darzutun, wie sehr die Käufer und Firmen in Westindien an althergebrachten Warenmarken und Geschäftsgewohnheiten halten, bringt er folgendes Beispiel: Der Vertreter einer amerikanischen Druckereimaschine bot sein Fabrikat einem Zeitungsverleger an. Er ließ ihn glatt abfallen mit der Bemerkung, daß er seit 25 Jahren eine englische Maschine im Betrieb habe, die sich heute gerade noch so gut bewähre, wie vor 25 Jahren, als er sie kaufte. Der amerikanische Reisende ließ sich nicht abschrecken, sondern bewies dem Zeitungsverleger mit dem Bleistift in der Hand, daß die ihm auf seine Bitte gezeigte Maschine 4 männliche Arbeitskräfte mehr beschäftige als „seine“ Maschine. Denn die neue Maschine bedürfe nur der Wartung von seiten eines einzigen Arbeiters. Der von dem Reisenden der Maschinenfabrik nachgewiesene tägliche Nutzen, der sich in der Ersparung der übrigen drei Arbeitskräfte erwies, gab dem Druckereibesitzer sofort Anlaß, eine neue Maschine anzuschaffen.

Wie die Entwicklungen des Krieges zur „Bevorzugung“ amerikanischer Erzeugnisse geführt haben, beweist der Herr Konsul an einem anderen Beispiele: Er führt aus, daß bisher auf den Westindischen Inseln Kraftwagen amerikanischer Provinz absolut nicht unterzubringen waren. Die Käufer blieben bei ihren europäischen Lieferanten, weil sie glaubten, daß die amerikanischen Wagen zu leicht gebaut

seien und keinerlei Widerstandsfähigkeit aufbringen würden. Bei dem Umstande, daß auf den Westindischen Inseln Reparaturwerkstätten nicht bestehen und auch die Auswechslung der eventuell verletzten Teile durch Ersatz nicht möglich war — wegen Fehlens der notwendigen Lagerbestände bei den Automobilvertretern —, so zogen Automobilinteressenten es vor, die viel solider erscheinenden europäischen Kraftwagen anzukaufen. Gegenwärtig, wo diese Wagen nicht zu beziehen sind, haben sich Käufer für amerikanische Automobile entschlossen und siehe da — immer nach dem Berichte des amerikanischen Konsuls —, es hat sich herausgestellt, daß die leichter gebauten amerikanischen Wagen die gleiche Gebrauchsfähigkeit und die gleiche Widerstandskraft aufweisen, wie die bisher bevorzugten europäischen Erzeugnisse.

Um in Westindien Geschäfte zu machen, empfiehlt der Herr Konsul Reisende für die Tour zu bestimmen, welche schon durch ihr Äußeres in der Lage sind, einen günstigen Eindruck hervorzurufen. Er meint, daß das Naturvolk, wie es bisher auf den Westindischen Inseln meist anzutreffen ist, von den persönlichen Eigenschaften des Reisenden bestochen wird. Insbesondere empfiehlt er, es mögen die Herren Reisenden die Landessprache kennen, wenngleich auch vielfach mit der englischen Sprache allein ein Durchkommen möglich ist. Der Herr Konsul gibt, um die Behandlungsweise der westindischen Kaufmannschaft richtig einzurichten, noch folgende Darlegung: „In diesen tropischen Gegenden haben die Kaufleute eine lässige Art, ihre Geschäfte zu betreiben. Sie nehmen alles mit einer anscheinenden Gleichgültigkeit auf und behalten sich vor, über die vorgeschlagenen Geschäfte gründlichst nachzudenken. Es ist oft notwendig, daß der Reisende nebst einer guten Portion von Geschäftstüchtigkeit eine noch größere Portion Lebensweisheit und Lebensgewohnheit aus den besten amerikanischen Gesellschaftskreisen aufwende, um ein Geschäft zustande zu bringen. Es gehört für den Reisenden auf den Westindischen Inseln mit dazu, in den zahlreichen, der Geselligkeit gewidmeten Klubs als ein junger Mann aus den besten amerikanischen Gesellschaftsschichten aufzutreten und gute gesellschaftliche Manieren auch bei den geschäftlichen Verhandlungen zu zeigen. Derjenige Reisende, welcher diesen Gewohnheiten und Notwendigkeiten am besten genügen kann, wird zweifelsohne in der Lage sein, die meisten Aufträge in seine Bestimmungsbücher eintragen zu können.“ Der amerikanische Herr Konsul würde anscheinend gern wieder mit Beispielen aufwarten und teilt wohl deshalb bei dieser Gelegenheit mit, daß es einem amerikanischen Geschäftsreisenden gelungen sei, bei einem Empfang im Klub den Inhaber einer großen Firma in Jamaica innerhalb einer halben Stunde für ein Geschäft zu gewinnen, für welches er Tage hindurch fast täglich in das Kontor des Käufers vergeblich gekommen sei. Die meisten Geschäfte kommen zustande, wenn man sich mit den Geschäftsfreunden in einer kühlen Veranda nach

dem Essen befindet und, den psychologischen Moment ausnützend, die Unterschrift des Käufers auf den Bestellzettel erlangt. Schließlich macht der Herr Konsul noch darauf aufmerksam, daß durch gute Eisenbahnverbindungen nach dem Inneren des Landes sowie durch Automobillinien es jedem Geschäftsreisenden möglich wird, alle für ihn in Betracht kommenden Marktplätze ohne besonderen Geldaufwand zu besuchen. Aber auch im Innern der Inseln ist es notwendig, stets ein Verhalten zu beobachten, wie es von einem „Gentleman“ erwartet wird, wozu in allererster Reihe ein großer Aufwand an Geduld gerechnet wird.

Aus der Praxis.

(Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.)

Praxis der Geschäftsreisen.

Von P. Martell.

Die Zahl der Unternehmen, deren wirtschaftliches Gedeihen mehr oder weniger von den Erfolgen der Geschäftsreisenden abhängt, ist recht bedeutend, und daher dürften die nachfolgenden Ausführungen besonders für diejenigen Aufmerksamkeit beanspruchen können, welche beruflich Geschäftsreisen zu unternehmen haben. Sicherlich muß dem wirklich erfolgreichen Geschäftsreisenden eine besondere Begabung, ein ausgesprochenes Verkäufertalent vorausgehen, daneben aber spielen die praktischen Reiseerfahrungen zu wirtschaftlicher Gestaltung der Reiseleistung unzweifelhaft eine wichtige Rolle. Von diesen praktischen Reiseerfahrungen soll hier im Nachfolgenden hauptsächlich die Rede sein.

Zunächst seien die Ausweispapiere des reisenden Kaufmanns behandelt; wir haben in Deutschland drei Arten von Ausweisarten zu unterscheiden. Nach § 44 a der Gewerbeordnung hat der Reisende, der Warenbestellungen zu erlangen oder Waren aufzukaufen sucht, sich eine Legitimationskarte zu beschaffen, die auf Antrag des Geschäftsinhabers von der unteren Verwaltungsbehörde für die Dauer eines Kalenderjahres ausgestellt wird. Die für das ganze Deutsche Reich geltende Legitimationskarte hat der Reisende stets bei sich zu führen und insbesondere den Polizeiorganen auf Verlangen jederzeit vorzuzeigen. In einer ganzen Reihe von Fällen kann die Behörde die Ausstellung der Legitimationskarte verweigern, so wenn der Reisende mit ansteckenden und entstellenden Krankheiten behaftet ist, wenn der Reisende unter Polizeiaufsicht steht, auch bei ergangenen Gefängnisstrafen kann die Ausstellung der Karte verweigert werden. Grundsätzlich darf der Geschäftsreisende nur Geschäfte zum Zwecke der Warenbestellung aufsuchen; Privatkundschaft darf nur nach deren besonders erfolgter Aufforderung besucht werden. Der Bundesrat hat jedoch Ausnahmen zugelassen, und zwar für Reisende auf Gold- und Silberwaren, Taschenuhren, Bijou-

terien und für Juwelengroßhändler. Ferner dürfen sich Weinreisende und Reisende für Leinen, Wäsche und Nähmaschinen unmittelbar an die Privatkundschaft wenden, was auch für Buchhandlungsreisende gilt. Für die Legitimationskarten wird eine Stempelgebühr von 50 Pf. bis M 1,50 erhoben.

Wer als Reisender seine Angebote unmittelbar an die Privatkundschaft machen will, muß im Besitz eines Wandergewerbescheines sein. In diesem Fall haben wir es jedoch mehr mit dem Typ des Hausierers zu tun. Auch im letzteren Fall sind bestimmte Waren vom Angebot ausgeschlossen, so Schmucksachen, Gold- und Silberwaren, Bijouterien, Taschenuhren, optische Instrumente, Lotterielose, Waffen, Arzneien, Geheimmittel und geistige Getränke. Ferner besteht ein Verbot für jede Art Lieferung auf Abzahlung. Der Wandergewerbeschein kommt also für den Geschäftsreisenden nicht in Betracht, dagegen ist noch auf die Gewerbelegitimationskarte hinzuweisen, die allerdings nur für Auslandsreisen Bedeutung hat. Derartige Ausweisarten werden nach den Zoll- und Handelsverträgen von fast allen europäischen Staaten, mit Ausnahme von England, gefordert; sie müssen umgekehrt von ausländischen Reisenden in Deutschland ebenfalls geführt werden.

Wir wollen nunmehr einige reisetechischen Verordnungen besprechen, wie solche in den verschiedenen Ländern bestehen und zu beobachten sind. Wie schon bemerkt, spielt bei Geschäftsreisenden für Auslandsreisen die Gewerbelegitimationskarte eine wichtige Rolle. Für das Recht zur geschäftlichen Bereisung von Österreich-Ungarn genügt die Gewerbelegitimationskarte. Besondere Abgaben sind nicht zu zahlen. Der Besuch von Privatkundschaft ist unstatthaft; ebenso dürfen keine Waren, sondern nur Muster mitgeführt werden. Eine Ausnahme wird für Uhren, Gold- und Silberwaren und Juwelen gemacht. Im letzteren Fall hat vorher die Anmeldung der mitgeführten Ware beim Punzierungsamte zu erfolgen. Eingeführte Muster können nach einer bestimmten Frist zollfrei wieder ausgeführt werden, doch muß der Zoll vorher erlegt oder sichergestellt werden. Dieser Zollbetrag wird auf jeder Grenzzollstation nach Ausweis wieder zurückerstattet. Für die Beförderung von Mustern pflegen die österreichischen Bahnen Preisnachlässe bis zu 50 Prozent zu gewähren. Erforderlich hierfür ist eine Identitätskarte, die von derselben Behörde der Gewerbelegitimationskarte ausgestellt wird. Vorteilhaft sind die in Österreich in den Bezirken Salzkammergut, Nordböhmen, Südböhmen, Ost- und Westgalizien bestehenden Sommerabonnements. Diese nach Gruppen erteilten sogenannten Landeskarten sind persönlich, jedoch ohne Photozwang; sie gelten für 15 und für 30 Tage und sind auf allen Zügen benutzbar. Durch einen Zuschlag kann man auch ein Gepäckabonnement nehmen, welches gestattet, Reisegepäck bis zu 30 kg innerhalb des Abonnementsgebietes beliebig oft ohne Bezahlung zu befördern.

Auch in der Schweiz bleibt der Geschäftsreisende nach Ausweis durch die Legitimationskarte steuer-

frei. Im allgemeinen dürfen nur Handels- und Gewerbetreibende mit Mustern aufgesucht werden. Für den Besuch von Privatkundschaft ist eine Gebühr von 150 Franken für das ganze Jahr und von 100 Franken für das halbe Jahr zu entrichten. Muster ohne Wert bleiben zollfrei, im andern Fall ist Zollhinterlegung notwendig. Es empfiehlt sich, von einem deutschen Zollamt einen Musterpaß zu nehmen, der fast stets von den schweizerischen Zollämtern anerkannt wird. Die Muster erhalten dann die amtlichen Nachweiszeichen. Die Bahnfahrten gestalten sich erheblich billiger, wenn man sich der verschiedenen in der Schweiz bestehenden Abonnements bedient. Man unterscheidet drei Arten von Abonnements, und zwar erstens solche für eine bestimmte Anzahl von Fahrten, zweitens solche für eine beliebige Zahl von Fahrten und drittens das sogenannte Generalabonnement oder die Landeskarte. Letztere wird für 15 und 30 Tage, drei und sechs Monate und für ein Jahr ausgestellt. Die Landeskarte für 30 Tage kostete beispielsweise vor dem Kriege in 2. Klasse 70 Franken und in 3. Klasse 50 Franken.

Etwas verwickelt liegen die Verhältnisse für einen Geschäftsreisenden in Dänemark. Auch hier wird die Gewerbelegitimationskarte gefordert, außerdem aber muß der Geschäftsreisende einen auf das ganze Jahr laufenden Erlaubnisschein für 160 Kronen lösen. Dieser Schein gilt jedoch nur für die Vertretung einer Firma; vertritt der Reisende mehrere Firmen, so muß für jede weitere Firma eine Gebühr von 80 Kronen gezahlt werden. Bemerkenswert ist, daß die Bereisung des flachen Landes für Geschäftsreisende verboten ist, vielmehr dürfen nur die größeren Handelsstädte aufgesucht werden. Zur Erlangung des Erlaubnisscheines muß die Rechtmäßigkeit der Persönlichkeit des Reisenden durch die Heimatsbehörde bescheinigt und die Unterschrift desselben durch einen Notar beglaubigt werden. Das Gleiche gilt von der Vollmacht der Firma für den Reisenden. Die Beglaubigung kann auch durch einen dänischen Konsul erfolgen, nicht aber durch einen deutschen Konsul in Dänemark. Auch der für eine deutsche Firma reisende dänische Agent ist dieser Gebühr unterworfen. Sie fällt nur fort, wenn sich der Agent auf den Besuch an seinem Wohnsitz beschränkt und wenn er hier die sogenannte „Bürgerschaft“ erworben hat. Auf Übertretungen stehen hohe Strafen, im Wiederholungsfall tritt ein gänzlich Reiseverbot gegen den Schuldigen ein. Muster können in Dänemark innerhalb vier Monaten nach der Einfuhr zollfrei wieder ausgeführt werden. Hierbei ist die Zollquittung mit einer schriftlichen Erklärung über wahrheitsgetreue Übereinstimmung der Muster vorzulegen. Der Zoll ist innerhalb 28 Tagen nach der Ausfuhr beim Zollamt abzuheben, wobei eine kleine Stempelgebühr erhoben wird. Auch auf den dänischen Staatsbahnen sind Landesfahrkarten erhältlich, die 14tägig lauten und sonst auch auf eine verschiedene Zahl von Monaten gefordert werden können bis auf die Dauer eines Jahres. Für die Karte besteht Photozwang.

In Holland sind die Geschäftsreisenden verpflichtet, sich auf dem ersten holländischen Zollamt einen einjährigen Gewerbesteuerschein für 15 Gulden zu lösen. In jedem für geschäftliche Zwecke aufgesuchten Ort muß sich der Handlungsreisende bei der Gemeindeverwaltung anmelden, wo ihm kostenlos ein Anmeldeschein ausgehändigt wird. Muster können in Holland auf Grund eines Transitspasses gegen 25% Werthinterlegung eingeführt werden. Die kostenlos erteilten Transitspässe lauten auf 3, 6 und 12 Monate. Bei Fehlen eines einzigen Musters müssen sämtliche Muster verzollt werden. Meist ist für die Wiederausfuhr das Einfuhrzollamt vorgeschrieben, doch kann man später auch ein anderes Grenzzollamt hierfür beantragen. Auf der niederländischen Staatsbahn und der Zentralbahn gibt es Kilometerhefte, während die große holländische Eisenbahngesellschaft Abonnementskarten mit Photozwang herausgibt. In Schweden muß sich der Handlungsreisende einen Handelspaß von der Polizeibehörde lösen, der für 30 Tage die recht hohe Summe von 100 Kronen erfordert. Die nächsten 15 Tage kosten 50 Kronen. Die Polizei fragt in den Hotels nach den Handelspässen. Unterlassungen werden mit 100 bis 500 Kronen bestraft. Muster bleiben zollfrei, wenn bei der Einfuhr sofort die Wiederausfuhr erklärt wird, die innerhalb eines halben Jahres erfolgen muß. Der Nachweis der Übereinstimmung der Muster ist zu führen. Auf den schwedischen Bahnen sind Zonentarife üblich. Sehr verbilligt wird das Reisen in Schweden, wenn man sich der zusammenstellbaren Fahrscheine bedient. Diese Rundreisekarten setzen eine Mindestreise von 380 km voraus, jedoch ist die mehrfache Befahrung derselben Strecke unstatthaft.

In Norwegen ist man gleichfalls zur Lösung eines Handelspasses gezwungen, der 100 Kronen für 30 Tage kostet. Der Paß muß der jeweiligen Ortsbehörde vorgezeigt werden, die einen Sichtvermerk einträgt. Übertretungen werden mit einer hohen Geldstrafe geahndet. Muster bleiben bei der Erklärung der Wiederausfuhr zollfrei, jedoch hat Zollhinterlegung zu erfolgen. Wichtig ist, daß die norwegischen Bahnen auf die Beförderung von Musterkoffern etwa 50 Prozent Preismäßigung gewähren. Spanien fordert, gleich allen anderen europäischen Staaten, von dem Geschäftsreisenden eine Gewerbelegitimationskarte. Für die Bereisung des Landes ist außerdem ein Patent von 152 Peseten zu lösen. Bei Juwelen-Reisenden oder solchen mit Taschenuhren stellt sich das Patent auf 190 Peseten. Ausländische Reisende dürfen in Spanien nur Muster, keine Waren mit sich führen. Für die Muster wird ein Freipaß ausgestellt, sofern dieselben im Laufe eines Jahres wieder ausgeführt werden. Für die Wiederausfuhr werden bestimmte Zollämter vorgeschrieben.

Für die Bereisung Bulgariens ist die Gewerbeausweiskarte in deutscher und französischer Sprache notwendig. Es ist ferner auf der ersten erreichten bulgarischen Zollstation ein bulgarischer Gewerbeschein zu lösen, von dem mehrere Klassen be-

stehen. Die Preise für diesen Gewerbeschein bewegen sich bei halbjähriger Dauer zwischen 35 und 100 Franken und für das ganze Jahr zwischen 50 und 150 Franken. Auch in Bulgarien darf nur mit Mustern gearbeitet werden; das Mitführen von Waren ist unzulässig. Nach dem bulgarischen Gesetz hat jeder Geschäftsreisende dem Käufer eine genaue schriftliche Aufstellung des Auftrages mit allen festgelegten Bedingungen zu erteilen und diese Auftragsbestätigung mit einer bulgarischen Stempelmarke von etwa 20 Cts. zu versehen. Muster können nach Zollhinterlegung zollfrei eingeführt werden, wobei in der Regel das Zolleinfuhramt zu benutzen ist. Im anderen Falle muß man sich eine beglaubigte Einfuhrliste der Muster besorgen. Im allgemeinen kann in Bulgarien die Weiterreise nur erfolgen, wenn der Paß für richtig befunden worden ist. Für Reisen in der Türkei kommt zunächst die übliche Gewerbeausweiskarte in Betracht, daneben ist der Reisepaß mit einem Beglaubigungsvermerk eines türkischen Konsuls der Heimat zu versehen. Bei der Ausreise aus der Türkei versäume man nicht, den Paß mit dem vorschriftsmäßigen behördlichen Abreisevermerk versehen zu lassen. Außerdem fordert man in der Türkei die Ausstellung eines sogenannten Teskirchs, den man auf Grund eines Scheines auf dem deutschen Konsulat erhält. Die Verzollung der Muster geschieht nach dem allgemeinen Zollsatz, jedoch wird bei der Wiederausfuhr innerhalb sechs Monaten eine Rückvergütung von 7% des Wertes gewährt. Gold- und Silbermünzen bleiben jedoch hiervon ausgeschlossen.

Der Geschäftsreisende, auch der bessere, benutzt in Deutschland vielfach die dritte Klasse auf Eisenbahnfahrten. In Süddeutschland wird sogar nicht selten die vierte Wagenklasse genommen, da hier die Wagen der vierten Klasse praktischer und gemüthlicher eingerichtet sind als die preußischen. Im Ausland wird man in der Regel die zweite Wagenklasse nehmen müssen, da die Wagen dritter Klasse meist zu unbequem sind, auch pflegt sich der Verkehr mit der Reisegesellschaft schwierig zu gestalten, was besonders von den slavischen Ländern gilt.

In Süddeutschland gestaltet sich der Umgang mit der Kundschaft im allgemeinen angenehmer und zwangloser, da das lebhaftere und mehr auf Freundlichkeit eingestellte Temperament des Süddeutschen dem Reisenden in seiner Aufgabe mehr entgegenkommt. In Norddeutschland wird der Reisende stets kühler aufgenommen: hier ist alles auf geschäftsmäßige Sachlichkeit eingestellt. Höflichkeit wird immer die erste Waffe des Reisenden bleiben, sie ist stets die erste und sicherste Einleitung zum Erfolg. Besonders in Sachsen sind die Gesetze der Höflichkeit streng zu beobachten, da man sich sonst von vornherein um den wohlthuenden Genuß der Gemüthlichkeit bringt. Die Bereisung von Elsaß-Lothringen verläuft in der Regel nicht ohne Schwierigkeiten, die in der vielfach noch unzutreffenden französischen Gesinnung der Be-

völkerung zu suchen sind. In allen Fällen wird ein sicherer Takt dem Geschäftsreisenden der beste Wegweiser zum Erfolg sein, vorausgesetzt, daß die Leistungen des zu vertretenden Hauses bei bester Beschaffenheit der Ware eine Preiswürdigkeit bieten, die jeden Mißbewerb gestatten.

Kontrolle der Mitgliedsbeiträge bei Krankenversicherungen und ähnlichen Unternehmungen.

Von Hans Bergmeir, Nürnberg.

I.

Bei einer Krankenkasse war die Rechnungsführung über die Beiträge in folgender Weise geregelt: Ein Kassenbeamter hatte die eingehenden Beiträge in die Kassen-Tagesblätter einzutragen und gleichzeitig auf die für die einzelnen Mitglieder angelegten Beitragskarten zu übertragen. Ein anderer Beamter mußte diese Ein- und Übertragungen täglich prüfen. Wieder ein anderer Beamter hatte die rückständigen Beiträge monatlich auf Grund der Beitragskarten zu mahnen. Endlich war noch ein Prüfungsausschuß vorhanden, der unermutete Prüfungen vorzunehmen hatte. Trotzdem war es dem Kassenbeamten, der die eingehenden Beiträge zu vereinnahmen und sie in die Kassen-Tagesblätter und die Beitragskarten der einzelnen Mitglieder einzutragen hatte, längere Zeit hindurch gelungen, Beiträge zu unterschlagen. Er ging hierbei derart vor, daß er z. B. statt vier auf einmal bezahlter Monatsbeiträge nur einen einzigen in Einnahme stellte und zunächst auch nur diesen einzigen Monatsbeitrag als bezahlt in die Mitgliedsbeitragskarte übertrug. Der täglich prüfende Beamte fand dann Kassen-Tagesblättereintrag und Mitgliedskartenübertrag in Übereinstimmung. Nach Ablauf einiger Wochen, jedoch vor der Zeit des Mahnens des Mitglieds, trug der ungetreue Beamte die unterschlagenen Beiträge in die Mitgliedsbeitragskarte ein, so daß der mahnende Beamte nur die tatsächlich rückständigen Beiträge des Mitglieds mahnte.

Um derartige Unterschlagungen für die Zukunft hintanzuhalten, wurde vorgeschlagen:

1) ähnlich wie bei Banken und Sparkassen für jede Zahlung nebst Quittung sogleich bei Vorkommen zwei Beamte in Anspruch zu nehmen, die unabhängig voneinander die täglich eingegangenen Zahlungen festzustellen haben, und wobei der eine als Kassierer, der andere als Buchhalter fungiert; beide tragen unabhängig voneinander die eingegangenen Beiträge in Tagesblätter ein, der Kassierer nimmt das Geld in Empfang, der Buchhalter überträgt die eingegangenen Beiträge in die Mitgliedskarten; jede Quittung trägt sowohl die Unterschrift des Kassierers als auch die des Buchhalters;

2) die Summe der Beiträge, die nach den bestehenden Einzelversicherungen eingehen sollen, an Hand der abgeschlossenen Versicherungsverträge unabhängig von den Beitragskarten zu ermitteln und mit dieser festgestellten Sollsumme

Zum Beispiel:

Es seien

Rückständige Beiträge am Anfang des laufenden Monats für frühere Monate =	1000
Vorausbezahlte Beiträge am Anfang des laufenden Monats für den laufenden Monat und für spätere Monate =	500
Sollbeiträge für den laufenden Monat =	2000
Eingegangene Beiträge im laufenden Monat =	2100

Nach der obigen Formel ist

$$1000 - 500 + 2000 - 2100 = 400,$$

d. h. am Ende des laufenden Monats betragen die rückständigen Beiträge minus vorausbezahlte Beiträge = 400.

Mit Hilfe der Beitragskarten sei festgestellt worden, daß von den vorausbezahlten Beiträgen am Anfang des laufenden Monats in Höhe von 500

auf den laufenden Monat =	200
und auf frühere Monate =	300

treffen und daß von den im laufenden Monat eingegangenen Beiträgen in Höhe von 2100

für frühere Monate =	200
für den laufenden Monat =	1600
und für spätere Monate =	300

bestimmt sind, so daß sich folgende Probe machen läßt¹⁾:

Rückständige Beiträge am Monatsanfang für frühere Monate	Von den im laufenden Monat eingegangenen Beiträgen entfallen auf frühere Monate	Rückständige Beiträge am Monatsende für frühere Monate
1000	minus 200	= 800

Sollbeiträge des laufenden Monats	Von den vorausbezahlten Beiträgen am Monatsanfang treffen auf den laufenden Monat	Von den im laufenden Monat eingegangenen Beiträgen treffen den laufenden Monat	Rückständige Beiträge am Monatsende für den laufenden Monat
2000	minus 200	minus 1600	= 200

Von den vorausbezahlten Beiträgen am Monatsanfang treffen auf spätere Monate	Von den im laufenden Monat eingegangenen Beiträgen treffen auf spätere Monate	Vorausbezahlte Beiträge am Monatsende für spätere Monate
300	plus 300	= 600

Demnach betragen am Ende des laufenden Monats die rückständigen Beiträge

für frühere Monate	= 800
und für den laufenden Monat	= 200
zusammen	1000

abzüglich der am Ende des laufenden Monats zu verzeichnenden vorausbezahlten Beiträge für spätere Monate	= 600
	<u>400</u>

Die rückständigen Beiträge am Anfang des laufenden Monats für die Vormonate und die vorausbezahlten Beiträge in den Vormonaten für den laufenden Monat und für spätere Monate müssen

¹⁾ Die hierbei vorgenommene Zergliederung der Beiträge nach früheren Monaten, nach dem laufenden Monat und nach späteren Monaten zeigt deutlich, wie sich die rückständigen Beiträge minus vorausbezahlte Beiträge am Monatsende zusammensetzen.

bei Einführung des Verfahrens mit Hilfe der Beitragskarten festgestellt werden; ihre Feststellung muß sehr sorgfältig vorgenommen werden, da davon die Richtigkeit der Berechnung späterer Rückstände mit abhängt. Nach Einführung des Verfahrens sind die vormonatlichen

„Rückständigen Beiträge am Ende des laufenden Monats minus vorausbezahlte Beiträge für spätere Monate“

für die laufenden Monate jeweils die

„Rückständigen Beiträge am Anfang des laufenden Monats für die Vormonate minus vorausbezahlte Beiträge in den Vormonaten für den laufenden Monat und für spätere Monate“.

Die eingegangenen Beiträge in den laufenden Monaten werden dem Kassabuch entnommen.

Die nach der obigen Formel festgestellte Summe der rückständigen Beiträge am Ende des laufenden Monats minus Summe der vorausbezahlten Beiträge für spätere Monate muß dann übereinstimmen mit der Summe der auf Grund der Mitgliederbeitragskarten festgestellten rückständigen Beiträge am gleichen Monatsende minus Summe der vorausgezählten Beiträge für spätere Monate. Etwaigen Differenzen muß, wie schon gesagt, auf den Grund gegangen werden.

III.

Bei Anwendung der doppelten Buchhaltung wird der zweite Vorschlag in folgender Weise durchgeführt:

Zunächst werden bei Einführung des Verfahrens die rückständigen Beiträge am Anfang des laufenden Monats für die Vormonate zugunsten eines Erfolgskontos „Sollbeiträge“ einem Bestand-(Kontokorrent-)Konto „Schuldige Beiträge“ belastet, umgekehrt die in den Vormonaten vorausbezahlten Beiträge für den laufenden Monat und für spätere Monate zu Lasten des Erfolgskontos „Sollbeiträge“ dem Kontokorrentkonto „Schuldige Beiträge“ gutgebracht; erfolgt die Einführung des Verfahrens zu Beginn eines Geschäftsjahres, so tritt für diese beiden Fälle an die Stelle des Erfolgskontos „Sollbeiträge“ das Bilanzkonto.

Monatlich werden die Sollbeiträge des laufenden Monats zugunsten des Erfolgskontos „Sollbeiträge“ dem Kontokorrentkonto „Schuldige Beiträge“ belastet und letzterem Konto die im laufenden Monat eingegangenen Beiträge zu Lasten von Kassakonto usw. gutgebracht.

Der Sollsaldo des Kontokorrentkontos „Schuldige Beiträge“ stellt dann die Summe der rückständigen Beiträge am Monatsende abzüglich der Summe der vorausgezählten Beiträge für spätere Monate dar. Er soll nach dem Vorausgesagten übereinstimmen mit der Summe der an Hand der einzelnen Mitgliederbeitragskarten für den gleichen Zeitpunkt ermittelten Beitragsrückstände abzüglich der Summe der vorausbezählten Beiträge für spätere Monate.

Am Ende des Geschäftsjahres wird das Kontokorrentkonto „Schuldige Beiträge“ über Bilanzkonto, das Erfolgskonto „Sollbeiträge“ über Gewinn- und Verlustkonto abgeschlossen, am Anfang des neuen

Geschäftsjahres etwaige rückständige und etwaige vorausbezahlte Beiträge auf dem Kontokorrentkonto „Schuldige Beiträge“ über Bilanzkonto vorgetragen.

Im folgenden ist das Kontokorrentkonto „Schuldige Beiträge“ für den ersten Monat nach Einführung dargestellt:

Schuldige Beiträge.		
Soll	(Bestandkonto.)	Haben
Rückständige Beiträge bei Einführung des Verfahrens =	1000	
Sollbeiträge für Januar =	2000	
		Vorausbezahlte Beiträge bei Einführung des Verfahrens für den laufenden Monat und für spätere Monate = 500
		Im Januar eingegangene Beiträge (zu Lasten von Kassa-konto usw.) = 2100
Der Solsaldo beträgt 400.		

Preislisten-Registratur.

Von C. v. Quenaudon.

Die Katalog-Registratur dürfte schon manchem Leiter Schwierigkeiten verursacht haben, weshalb die Vorschläge des Herrn Heilpern in Heft 1/3 dieser Zeitschrift als praktische Fingerzeige zu begrüßen sind. Besonders in Betrieben mit verschiedenen Bureau-Abteilungen für Einkauf, Lager, Projektierung usw., denen die Kataloge zugänglich gemacht werden müssen, sind, bei oberflächlicher Einreihung, zeitraubende Suchereien an der Tagesordnung, abgesehen davon, daß in den meisten Fällen das Richtige nicht gefunden wird. Eben diese Erfahrungen haben mich veranlaßt, eine durchgreifende Neuordnung der aus ca. 600 Stück bestehenden Katalogsammlung vorzunehmen.

In ähnlichen Fällen dürfte nachbeschriebenes Verfahren zu empfehlen sein.

Das vorhandene Listenmaterial ist nach den Haupterzeugnissen der Lieferanten, ohne Rücksicht auf die noch in diesen Listen geführten Nebenerzeugnisse, in Gruppen zu ordnen, so daß je nach der Art der Betriebszweige eine kleine oder größere Anzahl von Gruppen auf vorgenannte Katalogzahl entfallen wird. Nach der sich ergebenden Gruppenzahl wird die Größe des Katalogschranks bemessen, welcher eine diese Anzahl überschreitende, fortlaufend numerierte Menge von Fächern aufweisen muß, und wozu sich am besten Stolzenberg'sche Schnellordnerschränke oder ähnliche eignen dürften. Die nun in Gruppen eingeteilten Preislisten werden am unter linken Rande mit einem Aufklebezettel versehen und die Gruppen mit der Fachnummer gekennzeichnet. Umfaßt nun eine Gruppe zu viel Exemplare, daß ein Fach nicht genügen würde, so sind mehrere Fächer zu verwenden und der Gruppe mehrere Nummern zu geben, da jedes Fach mit der nächstfolgenden Nummer bezeichnet ist.

Die verschiedenen Lieferanten einer Gruppe oder eines Faches haben fortlaufende römische Namen-

nummern; die zu einem Namen gehörenden Kataloge sind außerdem alphabetisch geordnet. Der Katalog ist demzufolge durch einen Aufklebezettel mit zusammengesetzter Nummer über Gruppe, Name und Ordnungsbuchstabe nach Abbildung 1

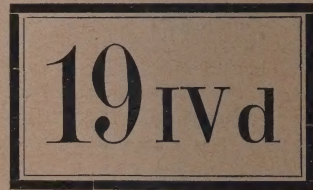


Abbildung 1.

kenntlich gemacht. Die Einreihung in die Fächer erfolgt nach den Nummern und, bei mehrmaligem Vorkommen des gleichen Namens, nach dem Ordnungsbuchstaben.

Zum Auffinden der Kataloge dient eine aus zwei verschiedenen Karten bestehende Kartothek, wovon die einen nach den Namen der Lieferanten, die anderen nach den Namen der Erzeugnisse (Gattungen) alphabetisch eingereiht sind.

Die Lieferantenkarte enthält außer der Adresse des Lieferanten und einer laufenden Nummer, Jahr und Zeichen der Katalogausgabe, insofern eine solche diesen kennzeichnet, ferner Warengattung, Fach- und Nummernummer mit Ordnungsbuchstabe, nach Abbildung 2.

Benötigt nun ein Angestellter z. B. den Katalog über Motorpumpen der Firma Gebrüder Müller G. m. b. H. in München, so ersieht er aus der Karte, daß

1. dieser im Fach 19 unter der Nummernummer IV, dem Ordnungsbuchstaben d (19 IV d) abgelegt ist;
2. nach dem Ausgabejahr, die neueste Ausgabe;
3. die Anzahl der von dieser Firma vorhandenen verschiedenen Kataloge.

Wie verhält es sich nun, wenn eine bestimmte Warenart und deren Bezugsquellen ausfindig gemacht werden soll? Dazu dient die Gattungskarte.

Jede Warengattung ist mit einem Kennwort bezeichnet, z. B. „Pumpen“, und nach diesem alphabetisch geordnet. Nun gibt es verschiedene Arten von Pumpen, wie: Dampfpumpen, Motorpumpen, Flügelpumpen, Kolbenpumpen usw. Für jede dieser letztgenannten Arten besteht unter dem Kennwort „Pumpen“ eine besondere Karte mit der näheren Beschreibung der Art, dem Namen des Lieferanten, Gruppen- (Fach-) und Nummernummer nebst Ordnungsbuchstabe, sowie Rabattsätze und Bemerkungen nach Abbildung 3.

Die Spalte „Bemerkungen“ eignet sich zum Eintragen des Aussonderungsvermerkes bei älteren Jahrgängen, welche dann dem technischen Bureau zu zeichnerischen Anregungen, oder dem Lager, übergeben werden.

Soll nun eine Pumpenanlage mit direktgepumpter, elektrischer Motorpumpe projektiert werden, so finde ich unter dem Kennwort die gewünschte

Nr.	Firma	Ort	Ausgabe	Gattung	Fach Nr.
1	Gebr. Meyer G. m. b. H.	München	1910	Pumpen (Hand)	19 IVa
2	"	"	1910	" (Motor)	19 IVb
3	"	"	1910	Feuerlöscharmaturen	21 IXa
4	"	"	1914	Schlauchschränke	P sch
5	"	"	1914	Pumpen (Hand)	19 IVc
6	Jetzt Maschinfabrik Isaria	"	1914	" (Motor)	19 IVd

Abbildung 2.

Gattung	Lieferant	Ausgabe	Fach Nr.	Rabatt	Bemerkungen
Pumpen Zentrifugal- pumpen mit direkter Kup- pelung für elektrischen Motor	Phönix A.-G., Ulm	1909	19 IIb	30 %	ausgesondert
	Schwartz & Cie., Leipzig	1910	19 IIIa	Anfrage	
	Gebr. Meyer, München	1910	19 IVb	30 %	
	Köhren-Sohn, Trier	1913	19 VIa	10 %	
	Halberstädter, Cöln	1913	19 VIIc	25 %	
	Sanitas G. m. b. H., Ulm	1913	P	Anfrage	
	Ohrencamp & Co., Berlin	1912	7 XIa	25 %	
	Söhren Erben, Bochum	1914	33 Ia	30 %	
	Gebr. Meyer, München	1914	19 IVd	30 %	
	Maschinenfabrik Isaria, München	1914	19 IVd	30 %	

Abbildung 3.

Art nebst den Bezugsquellen; die leicht aufzufindenden Kataloge geben Aufschluß über die technische Leistungsfähigkeit und den Kostenpunkt.

Erweist sich für einzelne Warenarten das vorhandene Quellenmaterial zu zahlreich, um auf einer Karte untergebracht werden zu können, so kann eine Teilung in zwei Karten, je für die Erzeuger und die Händler oder die ständigen und gelegentlichen Lieferanten erfolgen. Die getrennte alphabetische Unterbringung der beiden Bezugsklassen, durch verschiedenfarbige Alphabete, ist zu empfehlen.

Ähnlich verhält es sich mit den nur den Handel berührenden Warenarten.

Zur Ausfertigung der Gattungskarten ist die sorgfältige Durchsicht der Kataloge und Listen unerlässlich.

Neue Kataloge oder Nachträge werden auf die gleiche Weise eingereiht und erhalten den nächstfolgenden Ordnungsbuchstaben. Handlicher gestaltet sich die Anlage, wenn die Schrankfächer, welche ja die fortlaufenden Gruppennummern führen, noch mit den Gruppennamen versehen werden.

Für die Prospekte — Sammelmappen kommen unter die Kataloge — bestehen Ordner (Kanzleiformat). Deren Ablage erfolgt unter dem Anfangsbuchstaben des die Gattung bezeichnenden Kennwortes.

An Stelle der Gruppen-(Fach-)nummern tritt auf der Karte die Bezeichnung mit einem großen P (Prospekt) für die Fachnummer und mit den klein geschriebenen Anfangsbuchstaben, z. B. sch für Schlauchschränke, an Stelle der Nummern und des Ordnungsbuchstabens ein, nach Abbildung 2.

Die von Vertretern neugegründeter oder bisher unbekannter Firmen abgegebenen Adreßkarten finden in der Registratur keine Aufnahme, vielmehr ist in solchen Fällen auf die Einsendung einer Liste zu drängen, was ja auch für den Einkauf katalogmäßig gehandelter Waren von Notwendigkeit sein dürfte. Auch die als Konjunkturerscheinungen zeitlich unregelmäßig und in größeren Abständen eingehenden Offertbriefe und für die Projektierung oder den Einkauf angeforderten Sonderangebote können, im günstigen Falle, in den Prospekten eine Aufnahme finden, da diese für spätere Bedarfsfälle eine sichere Unterlage nicht mehr bilden. Eine Abschrift dürfte dann genügen, während das Original der Korrespondenzmappe verbleibt.

Endlich komme ich noch auf die Formatgröße zu sprechen, welche den Ausgangspunkt für die von Herrn Heilpern besprochene Katalogregistratur bildet. Bei der vorbeschriebenen Ordnungsweise fanden sich zufällig unter den mehreren Hunderten von Katalogen keine Exemplare, die nicht in die 36 cm langen $\times$ 26 cm tiefen $\times$ 13 cm hohen Schrankfächer gepaßt hätten. Die Möglichkeit, in anderen Industrie- oder Handelszweigen vorkommender größerer Broschüren, sei hierdurch nicht bezweifelt. Einige Schwierigkeiten verursachen die kleineren Handausgaben. Diesen kann entgegen-

getreten werden durch Einreihung solcher Bände in getrennte Fächer, insofern einzelne umfangreichere Gruppen mehrerer bedürfen.

Das Kartenmaterial bildet demzufolge ein vollständiges Bezugsquellenverzeichnis und eine namentliche Sammlung sämtlicher im Handel- und Industriezweig vorkommenden Warenarten nebst ihrer Abgeber, die Waren im Verein mit der Schrankfachordnung nach Gruppen, Gattungen und Arten geordnet.

Bei der Anlage der Registratur neugegründeter Firmen kann selbstverständlich nach den vorerwähnten Ausführungen verfahren werden. In diesem Falle muß die Gruppeneinteilung, in Ermangelung bereits vorhandener Unterlagen, durch einen im Betriebszweig erfahrenen Angestellten im voraus vorgenommen werden. Später erforderliche Vergrößerungen des Katalogschrankes durch hinzutretende neue Gruppen werden, durch die Anschaffung sog. Anbauschränke, welche sich beliebig ergänzen lassen, vorgesehen.

Eine, vorzugsweise für die technischen Betriebe, zum Aufstellen von Kostenanschlägen usw., nützliche Erweiterung kann die Registratur durch Anlage von Artenbeschreibungen erfahren, welche auf der einen Seite die Abbildung und auf der anderen Seite die Beschreibung des Gegenstandes enthalten. Abbildungen sind durch die seit einer Reihe von Jahren bei vielen Firmen eingeführte Neuerung, neben den in Broschürenform erscheinenden Katalogen auch solche aus losen Blättern bestehende herauszugeben, verhältnismäßig leicht zu beschaffen. Somit muß von den in Betracht kommenden Häusern je ein gebundenes und ein aus losen Blättern bestehendes Exemplar angefordert werden und, wo dies nicht möglich ist, drei gebundene. Nicht zu beschaffende Abbildungen werden durch saubere, vom technischen Bureau anzufertigende Skizzen oder Photographien ersetzt. Zur Beschreibung kommen nur solche Einrichtungen, Apparate usw., über die schon eine Nachfrage vorhanden war, also mit ziemlicher Sicherheit Gegenstand weiterer Offertabgaben sein können. In der Regel werden bereits gehandelte oder am Lager befindliche Stücke in Frage kommen.

Die vordere Seite der Karte ist zur Aufnahme der Abbildung bestimmt, erhält als Überschrift den Gattungennamen und beiderseits eine Nummer, wovon die eine den ständigen Lieferanten nach der

Katalogordnung benennt, die andere die Katalognummer des Lieferanten bezeichnet, nach Abbildung 4.

Die Rückseite gibt unter der Aufschrift der Warenart eine ausführliche Beschreibung über die äußeren Merkmale und Formen, Materialbeschaffenheit und Leistungsfähigkeit, sowie erforderlichenfalls auch Größen und Gewichte, nach Abbildung 5.

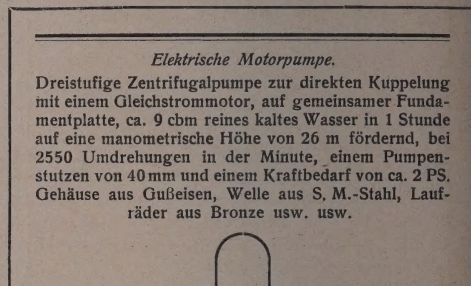


Abbildung 5.

An Hand dieser Artenbeschreibungen ist die Zusammenstellung der Kostenanschläge, durch den Wegfall der Katalognachschaterei, bedeutend erleichtert. Der bearbeitende Beamte hat nur das Beiwerk unter Hinweis auf die betreffende Karte schriftlich festzulegen, dem Zeichner steht eine Originalabbildung zur Herstellung belegmäßiger Skizzen zur Verfügung und der mit der Reinschrift beschäftigten, technisch nichtgebildeten Stenotypistin ist in Zweifelsfällen ein zuverlässiges Nachschlagsmaterial gegeben.

Die Artenbeschreibungen bieten aber noch einen weiteren Vorteil. Interessenten, insbesondere den Ingenieuren und Architekten — weniger den Behörden — gegenüber, welche die Wahl der im Kostenanschlag anzubietenden Einrichtungen durch Besichtigung vorgängig treffen, kann, in Ermangelung am Lager vorhandener Stücke, mit bildlichen Unterlagen und deren technischen Beschreibungen gedient werden, mit der aus früherer Bearbeitung erworbenen Kenntnis über die Zweckmäßigkeit und mit der Sicherheit, durch die Vorlage dieser neutralen Unterlagen keine, durch das nunmehr überflüssige Aufschlagen des übereinstimmenden Katalogs sichtbare, nur den Betrieb angehende, Besonderheiten und Fabrikpreise Fernstehenden unversehens wahrnehmbar gemacht zu haben.

Zum Schlusse möchte ich auf die Zusammensetzung des Kartenvordrucks noch aufmerksam machen, welcher den oberen Kartenrand unbeschrieben läßt, und zwar aus der Absicht heraus, durch öfteres Zufassen bei vielfachem Gebrauch hervorgerufene Schriftundeutlichkeiten zu vermeiden.

Auf eine in Verbindung mit der vorbeschriebenen Registratur anzulegende Selbstkostenberechnung, Lagerkontrolle und Warenauszeichnung werde ich in einem späteren Hefte zu sprechen kommen.

Registr.- Nr.	Gattung	Fabrik- Nr.
19 IV d	Pumpen	Type N
	Raum für die Abbildung	Fig. 3

Abbildung 4.

Einkaufs- und Verkaufspreise, sowie ihre Kalkulation.

(Heft 7, 1916 und Heft 10, 1917.)

Erwiderung auf das Schreiben des Herrn Heilpern.
(Heft 10, 1917.)

Von D. Rathgeber, zurzeit im Felde.

Erst heute ist es mir möglich, auf die Erwiderung des Herrn Heilpern zurückzukommen.

Was meine Bemerkung bezüglich der Berechnung der Transport- und Verpackungsspesen anbetrifft, so hat Herr H. diese und meine Annahme über die Berechnung der Unkosten zusammengeworfen. Der Grund hierzu ist mir nicht erklärlich. Diese Verquickung mußte aber zu den Erklärungen in Heft 10 führen. Um jedes Mißverständnis zu vermeiden, erkläre ich mich vollständig damit einverstanden, daß die Transport- und Verpackungsspesen für jede Warensendung gesondert ermittelt und berechnet werden müssen.

Der Satz: „Der allgemeine Handelsbrauch ist der, daß man Fracht- und Verpackungsspesen für jede Warensendung gesondert am Hand der Einkaufsrechnungen und Frachtbrieft ermittelt, und prozentual auf die Einkaufspreise aufschlägt“, veranlaßt mich jedoch, auf die Erwiderung ausführlicher zurückzukommen.

Es dürfte wohl in den seltensten Fällen angebracht sein, die Transport- und Verpackungsspesen prozentual dem Einkaufspreis zuzuschlagen, sondern ich halte es für empfehlenswert, dieselben in Wert- und Mengespesen zu trennen und letztere nicht auf den Einkaufspreis, sondern auf die Menge zu verteilen, wie ich es in Heft 10 andeutete.

Zwei Beispiele mögen diese Ansicht bekräftigen. Es ist mir, hier im Felde, nicht möglich, Beispiele aus der Praxis zu geben, da mir keine genauen Zahlen gegenwärtig sind. Es sei mir daher gestattet, Beispiele mit runden Zahlen aufzustellen:

Beispiel I mit reinen Mengespesen.

Einkaufsrechnung über Spiralbohrer verschiedener Größen M 1000.—
Gewicht kg 100.—
Fracht, Rollgeld usw. M 30.—
Mengespesen = 3% auf den Einkaufspreis; M —30 auf das Kilogramm.

Selbstkostenberechnung.

a) Bei prozentualem Aufschlag auf den Einkaufspreis.

Preis M 20.— das Stück. Größe I
+ „ —.60 = 3% Spesen
Selbstkosten M 20.60 das Stück.

Preis M 1.— das Stück. Größe II
+ „ —.03 = 3% Spesen
Selbstkosten M 1.03 das Stück.

b) Bei Berechnung der Spesen auf die Menge.

Preis M 20.— das Stück. Größe I
+ Spesen „ —.30 (Gewicht 1 kg)
Selbstkosten M 20.30 das Stück.

Preis M 1.— das Stück. Größe II
+ Spesen „ —.06 (Gewicht 0,200 kg)
Selbstkosten M 1.06 das Stück.

Beispiel II mit Wert- und Mengespesen.

Einkaufsrechnung über Zigarren aus Cuba,
Gesamtbetrag M 3300.—
(Der Betrag ist der Einfachheit halber gleich in Mark, anstatt in der Währung Cubas angegeben.)
Wertespen: x% Seeversicherung }
x% Transportversicherung } M 330.—
x% Kranspesen usw. }
Mengespesen: Fracht, Zoll, Lagermiete usw. „ 160.—
Gesamtsspesen M 490.—

Wertespen 10%: Mengespesen M 20.— %; Spesen auf den Einkaufspreis 14,85%.

Selbstkostenberechnung.

a) Bei prozentualem Aufschlag auf den Einkaufspreis.

Preis M 300.— % Sorte „Porto“
+ 14,85% Spesen „ 44,55
Selbstkosten M 344,55
Preis M 600.— % Sorte „Flora“
+ 14,85% Spesen „ 89,10
Selbstkosten M 689,10

b) Bei Berechnung getrennter Wert- und Mengespesen.

Preis M 300.— % Sorte „Porto“
+ „ 30.— 10% Wertespen
„ 20.— Mengespesen %
Selbstkosten M 350.— %
Preis M 600.— % Sorte „Flora“
+ „ 60.— 10% Wertespen
„ 20.— Mengespesen %
Selbstkosten M 680.— %

Aus diesen Beispielen ist ersichtlich, daß ich die Berechnung immer wieder benutzen kann, wenn ich die Mengespesen auf die Menge und nicht auf den Einkaufspreis verteile. Habe ich dagegen die Mengespesen auch auf den Einkaufspreis verteilt und ich beziehe bei dem nächsten Kauf bei gleichen Preisen nur eine Größe oder eine Sorte, so ändert sich der Selbstkostenpreis, während er bei Verteilung der Mengespesen auf die Menge derselbe bleibt, mit kleinen Schwankungen, die in den Abrundungen begründet sind.

Bei dieser Gelegenheit möchte ich noch auf eine, bei der Berechnung des Rabatts, des Mindestgewinns, der Unkosten usw. vom Verkaufspreise, gebräuchliche Zerlegung des Bruttogewinns in einzelne Prozentsätze, aufmerksam machen.

Der Verkaufspreis kann in den seltensten Fällen vom Verkäufer bestimmt werden, sondern ist meistens schon vom Wettbewerb, der Marktlage usw. bestimmt. Habe ich den Selbstkostenpreis festgesetzt, und ist der Bruttoverkaufspreis gegeben, so ermittle ich den Rohgewinn und zerlege ihn in die verschiedenen, den Rabatt, Mindestgewinn, Handlungsunkosten usw. entsprechenden Prozentsätze.

Beispiel: Bruttoverkaufspreis M 421,20
Selbstkostenpreis „ 208,60
Bruttogewinn M 212,60

Ich untersuche nun,

1. ob der Bruttogewinn gestattet, den bei dieser Ware üblichen Rabatt von 30% zu gewähren und wenn dies der Fall, welcher Betrag dann noch über den Selbstkostenpreis bleibt;

30% von M 421,20 = M 126,36 Rest M 294,84

2. ob der nunmehr verbleibende Betrag von M 86.24 noch meine Handlungsunkosten von 10% deckt;

10% von M 294.84 = M 29.48 Rest „ 265.36
3. ob die weiter verbleibenden „ 56.76
den Mindestgewinn von 10% noch bringen;

10% von M 265.36 = M 26.54 Rest „ 238.82
den noch weiter verbleibenden Gewinn von „ 30.22
kann ich benutzen, um Sonderrabatte für
größere Aufträge zu geben;

5% bei 100 Stück = M 11.94 von
M 238.82 Rest „ 226.88
weitere 5% „ 1000 „ = M 11.34 von
M 226.88 Rest „ 215.54

der nun noch verbleibende Gewinn von „ 6.94
stellt alsdann einen Mehrge Gewinn von 3,22%
vom Verkaufspreise dar.

Den Rohgewinn von M 212.60 habe ich also, von dem Verhältnis zum Verkaufspreise ausgehend, zerlegt in:

30% Rabatt
10% Handlungsunkosten
10% Mindestgewinn
5% Sonderrabatt bei 100 Stück
5% „ 1000 „
und 3,22% Mehrge Gewinn.

Diese Prozentsätze dürfen nicht addiert werden, da jeder Satz nicht von demselben, sondern von dem um den vorhergehenden Prozentsatz verminderten Betrag, gerechnet wird.

Die Reihenfolge, in der diese Sätze festgestellt werden, ist beliebig und ändert nichts am Endergebnis (Kommutationsgesetz).

An dem obigen Beispiel zeige ich nun, wie man vorteilhaft diese Zerlegung macht und wähle dabei eine andere Reihenfolge der Prozentsätze.

Um den Prozentsatz des Rohgewinnes auf den Bruttoverkaufspreis zu finden, gehe ich von der bekannten Formel

$$\text{Rohgewinn} \times 100$$

aus Bruttoverkaufspreis.

Da ich aber diesen Prozentsatz zerlegen will, führe ich die Division nicht durch, sondern nehme als Quotienten nur den Satz der Handlungsunkosten = 10%.

$$M 212.600 : 421.2 = \text{Handlungsunkosten } 10\%$$

÷ 42.120 Nachdem ich nun vom Rohgewinn von M 212.60 die 10% von M 421.20 abgezogen habe, verbleiben nur noch

$$M 170.480 \text{ Rohgewinn. Nach obiger Formel ist nun } M 421.20 - 10\% = M 379.08 \text{ der neue Divisor.}$$

Als Quotienten nehme ich jetzt den Rabattsatz von 30% und fahre so weiter, bis der ganze Rohgewinn aufgebraucht ist.

$$\div 113.724$$

$$M 56.756 : (379.08 - 30\%) 265.35 =$$

$$\div 26.535 \text{ Mindestgewinn } 10\%$$

$$M 30.221 : (265.35 - 10\%) 238.82 =$$

$$\div 11.941 \text{ Sonderrabatt I } 5\%$$

$$M 18.280 : (238.82 - 5\%) 226.88 =$$

$$\div 11.344 \text{ Sonderrabatt II } 5\%$$

$$M 6.936 : (226.88 - 5\%) 215.54 =$$

Mehrgewinn 3,22%

Wie ersichtlich, ist der Restbetrag der vorhergehenden Division immer der Dividendus der nächsten Division. Diese Erkenntnis erlaubt, die Zerlegung mit der Rechenmaschine sehr rasch aus-

zuführen, da der Dividendus nie neu eingestellt zu werden braucht.

Obige Rechnung kann noch vereinfacht werden, indem man die drei Hauptprozentsätze 30, 10 und 10 in einen Satz zusammenfaßt. Bleibt noch ein Restgewinn, so wird dieser zerlegt.

Die drei Hauptsätze 30, 10 und 10 ergeben 43,30%.

$$43,30\% \text{ von } M 421.20 \text{ Bruttoverkaufspreis}$$

$$= „ 182.38$$

$$M 238.82$$

$$\text{ab } „ 208.60 \text{ Einkaufspreis}$$

$$\text{verbleiben } M 30.22 \text{ Restgewinn}$$

den ich nun, wie oben gezeigt, zerlege.

Der Amerikaner notiert die Rabatte:

Auf Listenpreis	30%
Bei Abnahme von 100 Stück	30 + 5%
„ „ 1000 „	30 + 5 + 5%

Für deutsche Verhältnisse dürfte sich diese Notierungsweise nicht empfehlen, da der deutsche Abnehmer leicht auf 35% und 40% Rabatt schließen würde. Die Notierung müßte daher lauten:

Auf Listenpreis	30% Rabatt
Bei Abnahme von 100 Stück	33 1/3% „
„ „ 1000 „	36,725 oder rund 36%.

Prioritätsfragen.

Von R. Lambert, Marburg.

Seit meinem Zeilenwechsel mit Werner, Königsberg und Leitner, Berlin (VII 4 d. Z.) bin ich von Herrgen, Frankfurt (VIII 8) und Oberbach, Cöln (IX 5, X 1/3) wieder zum Gegenstand von Prioritätsfragen gemacht worden.

Es handelt sich einmal um die von mir an der Frankfurter Akademie vorgetragene Theorie der transitorischen und antizipativen Posten, welche nach Oberbach, Cöln in Einteilung und Nomenklatur mit Rehm, Straßburg (Bilanzen der Aktiengesellschaften 1903) genau aufs Haar übereinstimmt. Prioritätsstreitigkeiten pflegen selten interessant zu sein. Um sie zu würzen, müssen schon allgemeine Gesichtspunkte und womöglich Neues die Leser anregen. Zurzeit, und zwar für lange Zeit in München, fern von meiner Bücherei und meinen Aufzeichnungen werde ich wohl erst nach dem Kriege zu dieser „friedlichen“ Arbeit über Trans und Anti kommen, von der ich mir verspreche, daß sie bei den Lesern dieser Zeitschrift auch sachlichen Widerhall finden wird.

Der andere Fall betrifft meine Theorie der Drehposten (VII 9, VIII 4), die, wie Herr Oberbach in der vorigen Nummer d. Z. berichtet, in der Stadt X allgemein bekannt ist und sich bei der dortigen Sparkasse Y bewährt hat. Beweis: Zinskontokorrent aus dem Jahre 1900 und Z. Der Leser, der schärfer zu urteilen pflegt, als er hinschaut, wird bemerken: „Also allgemein Bekanntes nimmt er als sein geistiges Eigentum in Anspruch! Und der erlaubt sich, andere wegen Mein und Dein zu verdächtigen? So ein Scheinheiliger!“ Das Wort hat nun Herr Oberbach zu seinem Unbekannten XYZ.

Hilfsliste für die Lohnauszahlung.

Von Alfred Laquai, Degerloch.

Zahltag Nr. 30.

Wir nehmen an, daß die Lohnauszahlung auf Grund einer Liste erfolgt; ob der Löhnungsbetrag dem Arbeiter in einer Düte, einem Büchsen oder auf andere Weise übergeben wird, bleibt sich für unsere Betrachtung gleich. Im übrigen wird wohl meist auf folgende Weise verfahren. Nachdem der Lohn des einzelnen Arbeiters feststeht, wird er entweder zuerst in die Liste und nachher auf die Düte oder umgekehrt geschrieben; auf jeden Fall darf angenommen werden, daß die Übereinstimmung von Liste und Düten (u. U. auch von Liste und Lohnbüchlein) durch Vergleichen gewährleistet ist. In der Regel weiß nun der Lohnbuchhalter aus Erfahrung, welche Münzsorten er zur Auszahlung benötigt. Der Kassierer prüft daraufhin seine Kasse oberflächlich und verschafft sich das Fehlende von der Bank. Alsdann geschieht das Einfüllen der Düten oder Büchsen nach der Liste. Ist der Kassenverwalter gewissenhaft, so macht er vor und nach der Lohnzahlung Kasse. Versäumt er z. B., dies vorher zu tun, und stimmt nachher die Kasse nicht, so weiß er nicht, wo der Fehler liegt, ob in der Kasse oder in der Lohnauszahlung.

Dieser Unsicherheit zu begegnen und das zweimalige Kassemachen zu vermeiden, habe ich nebenstehende Hilfsliste angefertigt.

In den einzelnen Spalten setzte ich die Lohnbeträge in Münzeinheiten um; nach Fertigstellung der Liste mußte deren Endergebnis mit dem der Lohnliste übereinstimmen. Hierdurch hatte ich, auch ohne jedes Vergleichen von Düten und Lohnliste, die Gewähr, daß diese übereinstimmen. Außerdem wußte ich genau, wieviel Zwanzig-, Zehn-, Fünf- usw. -markstücke (bzw. -scheine) ich aus der Kasse herauszunehmen habe, um die Auszahlung vornehmen zu können. Ich setzte hierauf den ganzen Zahltag in Münzsortenhäufchen auf und begann mit dem Einfüllen der Düten. Wurde alles pünktlich besorgt, so blieb nach Füllung der letzten Düte kein Geld mehr übrig, ein Beweis, daß der Zahltag gestimmt hat. Nun kann, unabhängig von der Lohnauszahlung, Kasse gemacht werden.

Den Hauptvorteil der Hilfsliste habe ich in der großen Sicherheit bei der Lohnauszahlung gefunden; wenn zum Schlusse Null von Null aufgeht, so weiß man, daß der Zahltag stimmt und solcher ohne jeden Einfluß auf das Stimmen oder Nichtstimmen der Kasse geblieben ist. Sollte jemand das Zerlegen der Lohnbeträge in die einzelnen Münzsorten zu umständlich oder zeitraubend erscheinen, so lasse er sich gesagt sein, daß sich nach meiner Erfahrung schon nach kurzer Zeit eine große Fertigkeit darin erreichen läßt.

Ich würde gern hören, ob einer der Fachgenossen in seiner Praxis eine ähnliche Einrichtung getroffen hat und wie er auf die Dauer damit zufrieden ist.

Rundschau.

Banken.

Neuentwicklungen in Bankoperationen. Als wenige Monate nach Kriegsbeginn sich die Notwendigkeit einstellte, aus dem neutralen Auslande Rohstoffe und Nahrungsmittel zu beziehen, trat gleichzeitig eine Änderung in den Zahlungsbedingungen auf. Die Stärkeren waren die Lieferanten. Sie verlangten Bezahlung im voraus. Auf diese Bedingung ist man von deutscher und österreichischer Seite des öfteren eingegangen, bis die Erfahrung lehrte, daß die Verkäufer nicht immer die Verpflichtungen respektierten, die sie eingegangen waren, daß vielmehr in Punkto Qualität und manchmal auch hinsichtlich des Gewichtes, sagen wir, Weitherzigkeiten festzustellen waren, die gänzlich zuungunsten der Käufer ausfielen. Man sah sich deshalb genötigt — und die Verkäufer mußten unter dem Druck nachgeben —, Garantien zu schaffen nach der Richtung, daß die Lieferanten die Verkaufsbedingungen einhielten. Es wurde deshalb ver-

	20.—	5.—	2.—	1.—	—50	—10	—05	K
1	2	1		1	1	3		
2								
3	4			1		2		1
4	1	3	1		1	2	1	1
5								
6	2			1		1	1	3
7	2	2	1			3	1	3
8	2		1		1	2	1	
9	1		1			4		3
10	2					3	1	1
11	1	3	1		1		1	2
12		2	2					3
13		1						
14	1	2	2			4		4
15	2		1		1	1		1
16	1	1				1	1	
17	1	2		1	1	1		4
18	2	3		1		4		3
19	1			1	1	3	1	1
20	2					2		4
21								
22	1	2	2					1
23								
24								
25	1	3	1		1		1	3
26								
27								
28	1		1			2	1	2
29								
30		3	1	1		1		
31	1		1	1		4		
32	2		1			1	1	2
33	2	2			1	3		2
34								
35	1	3		1		4	1	2
36	1		1	1		4	1	1
37		3		1	1	4	1	
38								
39	2		1	1		4	1	2
40	1	2		1	1	1		3
41	2		1	1		1		
42								
43		3		1	1	4	1	
44	2	2		1	1	4	1	1
45	1	3			1	2	1	
46	1					3	1	
47	1	1	2			4		4
48								
49								
50								
51								
52								
53								
54								
55								
56								
57								
58								
59	2							3
60	1		1	1	1	3		2
61		1		1		1	1	1
62		2	2		1		1	3
63	1	1	1			2	1	2
64	1		2			2	2	2
65	1					2	1	2
66	1	1			1		1	2
67		3	2					3
68		3		1			1	2
69	1	2	1	1		4		
70	1		1	1	1	3	1	1
	56	60	32	21	18	99	26	80
	1120—	300—	64—	21—	9—	9.90	1.30	—80
	1520—							

einbart, daß die Ware bei Ankunft an der deutschen Grenze durch eine dritte neutrale Instanz in Empfang genommen werde, welcher ebensowohl der Verkäufer wie der Käufer volles Vertrauen entgegenbringen konnte. Diese dritte Instanz war entweder der Vertreter einer angesehenen Bank oder die eigene Niederlassung dieser Bank am Grenzorte. Für den Verkäufer war es wichtig, daß die Bank die Ware nicht aus den Händen gäbe, bevor sie nicht bezahlt sei. Für den Käufer war es wichtig, daß die Bezahlung nicht erfolge, bevor nicht durch entsprechende Maßnahmen die Sicherheit geboten war, daß die gelieferte Ware den Bedingungen des Geschäftes entsprach. Von dem Käufer konnte sich die Bank entweder den ganzen Fakturenbetrag geben lassen oder nur eine Anzahlung, indem sie den Restbetrag, wenn sonst alles in Ordnung ging, bezahlte. Es stand dann in ihrer Wahl, die Kreditregelung mit ihrem Kunden und Auftraggeber in Gemäßheit der Verhältnisse vorzunehmen. Zumeist war es für den Käufer von Wert, für seine Operationen die Geldmittel der Banken in Anspruch zu nehmen, weil er durch das Hilfsmittel der Anzahlung in der Lage war, seinen Geschäften eine weit größere Ausdehnung zu geben. Die Bank konnte die Ware dem Kunden zur Verfügung stellen oder sie konnte entweder in eigenen Lagerhäusern oder in solchen von Speditionsfirmen die Aufstapelung veranlassen und deren Auslieferung pro Rata der vom Käufer durchgeführten weiteren Zahlungen besorgen. Dem Verkäufer gegenüber haftete die Bank voll und ganz in dem Augenblick, als sie die Ware übernahm. Sie hatte damit die Verpflichtung, den vollen Fakturenbetrag sofort dem Verkäufer zu übermitteln. Die Prüfung der Qualität erfolgte gewöhnlich durch Abgesandte des Käufers, seltener im Wege von Mustern, die der angekommenen Ware entnommen und dem Käufer eingesandt wurden. Die Prüfung des Gewichtes geschah meistens durch bahnamtliche Verwiegung. Der Verkäufer hatte durch diesen Abwicklungsmodus die Sicherheit, daß bei richtiger Lieferung er keinerlei Risiko zu laufen hatte. Machte der Käufer zu Unrecht einen Anstand, so konnte der Verkäufer, da die Ware an der Grenze lag, diese leicht wieder zurückgehen lassen, sie anderweitig veräußern und den eventuellen Verlust geltend machen. Der Käufer konnte die Ware, wenn nicht nach Vertrag geliefert, ablehnen und seinerseits bei Verfehlungen des Lieferanten diesen zur Verantwortung ziehen. Im allgemeinen ist festzustellen, daß auf Grund der neuen Zahlungsmodalitäten Verkäufer und Käufer gute Erfahrungen gemacht haben und ernsthafte Differenzen nur selten vorgekommen sind.

Die Hypothekenbanken in Deutschland 1916. Die deutschen Hypothekenbanken hatten Ende 1916 ein Aktienkapital von 776,75, Reserven von 367,34, Hypothekarobligationen im Umlauf von 11088,34, Kommunalobligationen von 510,51 Mill. M, insgesamt um 13,48 Mill. M weniger als Ende 1915. In eigenem Besitz hatten sie Ende 1916 Obligationen für 47,06 Mill. M, um 9,01 Mill. weniger als Ende 1915. Ende 1916 standen Hypotheken für 11563,58 sowie Kommunaldarlehen für 558,99 Mill. M aus, insgesamt um 53,60 Mill. M weniger als Ende 1915. Der Durchschnittszins der Hypotheken betrug 4,39 Prozent. Im Jahre 1916 gab es 769 Zwangsverkäufe gegen 928 im Jahre 1915; die Zinsrückstände betrugen Ende 1916 24138,554 M gleich 4,82 Prozent der gesamten Schuldkonten gegen 4,04 Prozent Ende 1915. Der Reingewinn ohne Vorjahrsrest belief sich für 1916 auf 88,474 Mill. M (um 3,117 Mill. mehr als für 1915) und die Durchschnittsdividende auf 7,95 Prozent.

Handel.

Die Eisenbahnausnahmetarife für Kohle und Eisen in Deutschland. Die preußischen Eisenbahndirektionen gaben am 8. Mai die durch Neuregelung der Eisenbahnausnahmetarife für Kohle und Eisen eingetretenen Erhöhungen bekannt. Danach zerfallen die Kohlentarife künftighin in drei Klassen. Für Kohlensendungen nach der Mehrzahl der Verbraucherplätze wird die Fracht nach dem Rohstofftarif berechnet. Ausnahmen sind vorhanden für

die Küstengebiete sowie für Bunkerkohle zur Versorgung von Handelsschiffen mit Brennmaterial. Die Frachterhöhungen betragen durchweg 20 Prozent, wozu noch im Laufe des Sommers der 7prozentige Reichsverkehrssteuermzuschlag treten wird. Für Ausfuhrkohlen ist die endgültige Regelung bis zum Eintritt geordneter und übersehbarer Verhältnisse verschoben worden. Bei den Eisentarifen, welche bisher für die westdeutschen und schlesischen Montanreviere bestanden, sind die beträchtlichen Frachtermäßigungen für Schiffbaumaterial nach Seewerften und binnenländischen Werften bestehen geblieben; ebenso werden auch weiterhin Ermäßigungen gewährt für zur Ausfuhr bestimmtes Eisen. Sonst sind die bestehenden Ausnahmetarife ganz aufgehoben oder in ihren Sätzen erheblich gemindert.

Welthandel. Nach einer englischen Statistik stellt sich der Außenhandel der wichtigsten Länder in den Jahren 1914 und 1916 (in £ 1000):

Einfuhr:		1914	1916
England		539 035	782 138
Vereinigte Staaten (11 Monate)		348 879	455 588
Frankreich		239 812	378 049
Rußland (10 Monate)		91 827	110 854
Spanien		38 247	33 139
Japan		56 143	69 615
Britisch-Indien		102 334	95 641
Britisch-Südafrika		34 159	39 641
Ägypten		21 188	27 907
Ausfuhr:		1914	1916
England		403 952	466 532
Vereinigte Staaten		381 000	1 022 000
Frankreich		184 128	133 739
Rußland (10 Monate)		88 581	14 044
Spanien		30 856	50 683
Japan		54 682	100 309
Britisch-Indien		129 774	137 956
Britisch-Südafrika		16 723	19 083
Ägypten		21 901	30 848
Kanada		61 508	175 150

Dauer der Ausfuhrbewilligungen. Sämtliche Ausfuhrbewilligungen, mit Ausnahme der unbefristeten für Kohlen, verlieren nach einer Bekanntmachung im Reichsanzeiger mit Ablauf dreier Monate vom Tage der Ausstellung an ihre Gültigkeit, soweit nicht eine längere Dauer angegeben ist. Die Gültigkeitsdauer der vor dieser Bekanntmachung erteilten Ausfuhrbewilligungen wird ohne weiteres auf 3 Monate ausgedehnt, sofern nicht schon zuvor eine Verlängerung der Gültigkeitsdauer eingetreten war.

Handelskrieg.

Erteilung von Auskünften über deutsches Privateigentum usw. in England. Die Britische Regierung hat sich nach längeren Verhandlungen wegen eines Nachrichtenaustausches über deutsches Vermögen in England und über britisches Vermögen in Deutschland bereit erklärt, die Erteilung von Auskünften über das in England befindliche deutsche Privateigentum insoweit zu gestatten, als dieses Eigentum auf Grund der britischen Bestimmungen über den Handel mit dem Feinde bis zum 30. Oktober 1915 einschließlich dem öffentlichen Treuhänder (Public Trustee) unterstellt worden ist. Da die beteiligten Deutschen im allgemeinen nicht darüber unterrichtet sein dürften, ob ihr Vermögen in England bis zu dem angegebenen Zeitpunkt in die Verwahrung des Public Trustee gelangt ist, so ist die Britische Regierung um die Mitteilung eines Verzeichnisses der Personen ersucht worden, die nach der gegebenen Zusicherung auf die Erteilung von Auskünften rechnen können. Die darin aufgeführten Personen und Firmen würden etwaige Anträge auf Auskunftserteilung in kurzer, klarer Form, und zwar in doppelter Ausfertigung, dem Auswärtigen Amte in Berlin einzureichen haben.

Außer der Auskunftserteilung für die in diesem Ver-

zeichnis aufgeführten Personen und Firmen können nach den Erklärungen der Britischen Regierung auch Auskünfte über die Zahlungen von Dividenden, Zins- und Gewinnanteilen sowie über zurückgezahlte Kapitalien beschafft werden, sofern derartige Zahlungen für Rechnung von Deutschen bis zum 30. Oktober 1915 an den Public Trustee geleistet worden sind. Personen, die annehmen zu können glauben, daß für sie solche Zahlungen bis zu dem angegebenen Zeitpunkt bei dem Public Trustee eingegangen sind, könnten sich hierüber durch eine ebenfalls beim Auswärtigen Amte in doppelter Ausfertigung einzureichenden Anfrage Gewißheit verschaffen.

Museen.

Eine deutsches kriegswirtschaftliches Museum. Wie aus Leipzig berichtet wird, hat die dortige Handelskammer nach Einvernehmen mit dem Deutschen Handelstag und dem Deutschen Verband für das kaufmännische Bildungswesen die deutschen Handelskammern für den 22. April zu einer Besprechung wegen Errichtung eines kriegswirtschaftlichen Museums nach Leipzig eingeladen. 40 Handelskammern hatten Vertreter entsandt und 61 weitere die Unterstützung des Unternehmens erklärt. Nach dem Ergebnis der Besprechung soll das kriegswirtschaftliche Museum in Leipzig unter Beteiligung sämtlicher Erwerbsstände Deutschlands errichtet werden. Es sollen nicht nur Industrie und Handel, sondern auch die Landwirtschaft, das Handwerk und die übrigen Gewerbe zur Teilnahme und Mitarbeit aufgefordert werden. Der Plan geht dahin, in dem Museum die gesamte deutsche Volkswirtschaft während des Krieges in einer auf wissenschaftlicher Grundlage aufgebauten und gemeinverständlichen Form zur Darstellung zu bringen und das gesamte hierauf bezügliche Material zu sammeln und nutzbar zu machen. Neben den Schausammlungen sind auch ein Archiv und eine Bibliothek vorgesehen, die alles sich auf die Kriegswirtschaft beziehende Material aufbewahren sollen. Mit den weiteren Maßnahmen für die Museumserrichtung ist ein vorbereitender Ausschuß betraut worden.

Schifffahrt.

Eine bulgarische Schifffahrtsgesellschaft. In Bulgarien ist die Gründung einer neuen Schifffahrtsgesellschaft unter der Firma Bulgarischer Lloyd in die Wege geleitet. Die bulgarische Regierung ist bei der Gründung beteiligt und wird wahrscheinlich dem neuen Unternehmen auch finanzielle Unterstützung zuteil werden lassen. Offenbar handelt es sich um eine ähnliche Gründung wie den Bayrischen Lloyd, so daß die Gesellschaft hauptsächlich Donauschifffahrt betreiben soll. Doch ist es möglich, daß sie sich auch mit der Seeschifffahrt befäßt. Jedenfalls soll zunächst eine Reihe von großen Donauschiffen gebaut werden.

Verbände.

Detailhandels-Berufsgenossenschaft. Die Genossenschaft verfolgt die wirtschaftlichen Vorgänge im deutschen Kleinhandel mit größtem Interesse. Den vielfachen Unterströmungen, die sich durch die Kriegsmaßnahmen und die Entwicklung der politischen Verhältnisse herausgebildet haben, und die immer offensichtlicher den deutschen Kleinhandel bedrohen, kann dieser nur durch einen großen, seine Gesamtheit umfassenden festen Zusammenschluß begegnen. Mit Freuden ist es zu begrüßen, daß diese Lebenssache des deutschen Kleinkaufmanns gegenwärtig zu ihrer Verwirklichung schreitet. Mit der Erhaltung unseres vor dem Kriege bewährten Wirtschaftslebens, insbesondere des freien Handels, hängt das Wohl unseres gesamten Staatsgebäudes eng zusammen. Aus diesem Grunde muß der deutsche Kleinhandel auch auf Verstehen und Förderung durch Parlament und Regierung Anspruch erheben. Aus dem Verwaltungsbericht ist hervorzuheben, daß die Anzahl der Betriebe im Vorjahre auf 75169 gestiegen ist. Die Summe der in den versicherten Betrieben gezahlten Löhne ist von 357 Mill. M im Jahre 1915 auf 358 Mill. M im Jahre 1916 gestiegen. Von dem Umlagebetrag 1916 mit

834514.88 M sind bis 18. Juni 1917 300000 — M = 38 vom Hundert eingegangen. Auf die Kriegsanleihen sind insgesamt 888000.— M gezeichnet worden. Für die Zwecke der Kriegsfürsorge wurden 5000 M bewilligt. Die Rücklage beträgt 1175436.53 M.

Die Unfallbelastung beträgt 454029.90 M für 2012 Rentenempfänger. Im Jahre 1916 wurden 2813 Unfälle, darunter 27 Todesfälle, gemeldet und überwiesen, hiervon gelangten 321 Unfälle, darunter 22 Todesfälle, zur Entschädigung.

In Anbetracht der durch den Krieg gezeitigten Teuerung wurden zum Zwecke der Gewährung von Teuerungszulagen an die Angestellten der Berufsgenossenschaft 50000 M in den Haushaltsplan eingesetzt.

Verkehr.

Neue Briefmarken in Österreich-Ungarn. Neue Briefmarken zu 15, 20, 25 und 30 h, Postkarten und Kartenbriefe mit dem Bildnisse Sr. Majestät Kaiser Karl I., dann die Eilmarken zu 2 und 5 h in geändertem Formate gelangen zur Ausgabe. Die bisherigen Briefmarken und Ganzsachen derselben Gattung behalten ihre Gültigkeit bis 31. Oktober 1917 und werden im November kostenlos umgetauscht.

Währung.

Zur Aufwärtsbewegung der türkischen Werte. Seit einiger Zeit macht sich an der Berliner und Wiener Börse lebhaftere Nachfrage nach türkischen Werten bemerkbar. Die Beweggründe liegen im wesentlichen in der Entwicklung der türkischen Valuta. Vor dem Kriege und selbst zu dessen Beginn gab es wohl kein Land, in dem man so viel Hartgeld im Umlauf sah, wie in der Türkei. Darin ist im Verlaufe der Kriegsjahre ein Wandel eingetreten. Man findet jetzt zahlreiche 1- und 2½/- Piaster-Scheine. Ein Teil der kleinen und mittleren griechischen und türkischen Bankiers zieht davon natürlich Nutzen, indem sie mit Hilfe der Sarasen (Geldwechsler) die Goldpfunde erwerben und dann an die Landbevölkerung bringen. Dieser Umstand sowie der günstige Valutastand (vor dem Kriege 1 Pfund = 18 M, zurzeit 1 Pfund = 22 M, im letzten Sommer sogar 25 M), die von vornherein den Wert der Wertpapiere um etwa 15 Prozent verbilligen, sind wohl als die ausschlaggebenden Gründe des Kursanstiegs an den Börsen in Berlin und Wien anzusehen, denen nun auch für einzelne türkische Werte Tilgungskäufe der Regierung hinzutreten.

Zahlungsverkehr.

Die bargeldlose Begleitung der Fernsprechgebühren im Postscheckverkehr wird denjenigen Fernsprechteilnehmern eindringlich empfohlen, die ein Postscheckkonto haben. Sie brauchen nichts weiter zu tun, als ihrem Fernsprechvermittlungsamt gegenüber zu erklären, daß die Fernsprechgebühren jedesmal bei Fälligkeit ohne besonderen Antrag, also ohne daß eine Überweisung ausgestellt wird, von ihrem Postscheckkonto abgebucht und dem Postscheckkonto des Vermittlungsamts gutgeschrieben werden sollen. Damit die Teilnehmer ihr Postscheckguthaben rechtzeitig auffüllen können, wenn es für den Betrag der Fernsprechgebühren keine ausreichende Deckung bietet, sendet ihnen das Fernsprechvermittlungsamt die Rechnung über die Fernsprechgebühren drei Tage vor deren Abbuchung vom Postscheckkonto.

Der Postscheckverkehr im Reichs-Postgebiete hat sich im Juni sehr erfreulich entwickelt. Die Zahl der Postscheckkunden hat um 5270 zugenommen und Ende Juni 171570 betragen. Auf den Postscheckkonten wurden 7.926 Milliarden M umgesetzt. Bargeldlos sind 5.381 Milliarden M oder 67,9 vom Hundert des Umsatzes beglichen worden. Das durchschnittliche Guthaben im Juni erreichte mit 574,8 Millionen M seinen bisher höchsten Stand. Vordrucke zu Anträgen auf Eröffnung eines Postscheckkontos sind bei jeder Postanstalt zu haben.

Bargeldloser Verkehr und Aktieneinzahlung. Durch eine Bundesratsverordnung wird es ermöglicht, daß bei der Errichtung einer Aktiengesellschaft sowie bei der Erhöhung des Grundkapitals die Einzahlung des auf die

Aktien eingeforderten Betrages auch durch einen von der Reichsbank bestätigten Scheck oder durch Gutschrift auf ein Postscheckkonto erfolgen kann. Statt der Erklärung über die Bareinzahlung genügt dann eine solche über Einzahlung des Betrages durch Scheck oder Gutschrift, und bei der Erklärung über den Besitz des Betrages durch den Vorstand genügt die Bestätigung, daß der Betrag in einem durch die Reichsbank bestätigten Scheck oder in einer Gutschrift auf ein Reichsbank- oder Postscheckkonto zur freien Verfügung des Vorstandes ohne Beeinträchtigung durch Gegenforderung besteht.

Abrechnungs- und Giroverkehr im Jahre 1916. Die Gesamtlieferungen im Abrechnungsverkehr des Jahres 1916 stiegen dem Werte nach um 16,2% von 58 106 000 000 M auf 67 515 200 000 M, während die Summe der Einlieferungen von 9 996 000 auf 9 858 378 M zurückging. Die höchsten Ziffern zeigte das Jahr 1913 mit 15 590 000 Einlieferungen in Höhe von 73 634 000 000 M. Die Zahl der Abrechnungsstellen beträgt 27, von denen 14 eine Steigerung, 9 einen Rückgang aufweisen. Die stärkste Zunahme zeigt Dresden mit 52% und Posen mit 31,5%.

Faßt man den Abrechnungsverkehr mit dem Giroverkehr zusammen, so erhält man einen Gesamtumsatz von 1 132 977 000 000 M gegen 890 085 000 000 M im Vorjahr. Von diesen Summen wurden nur 67 703 000 000 M oder 6% in Barzahlungen umgesetzt gegen 63 554 000 000 M oder 7,1% im Vorjahr.

Verrechnungsscheck auf Schecks. Der Aussteller eines Verrechnungsschecks hatte den Vermerk: „Nur zur Verrechnung“ oberhalb des Textes in einer Ecke des Formulars angebracht. Irrtümlich übergab er den Scheck nicht der auf ihn bezeichneten, sondern einer anderen Person. Die Bank zahlte darauf den Scheck in bar an einen Dritten aus. Der Aussteller des Schecks verlangte von ihr daraufhin Schadenersatz in Höhe des Scheckbetrages nebst Zinsen. Das Kammergericht bestätigte das die Klage abweisende Urteil des Landgerichts (Urt. v. 23. Nov. 1916. — 13 U. 5318/16 —), weil der Aussteller die Vorschrift des § 14 des Scheckgesetzes, wonach der Verrechnungsscheck quer über die Vorderseite des Schecks zu setzen ist, nicht beachtet habe. Denn im Scheckverkehr gelte der Grundsatz der Scheckstrenge, der im Hinblick auf die Zwecke, denen der Scheck im Verkehr dienen soll, Erleichterungen oder Abweichungen von den gesetzlichen Vorschriften nicht zulasse. Die Vorschrift des § 14 sei zwingenden Rechts, ihre Nichtbeachtung ziehe daher Ungültigkeit des Vermerks nach sich. Dadurch, daß der Verrechnungsscheck an eine andere Stelle als der gesetzlich vorgeschriebenen gesetzt wird, werde der Scheck nicht zu einem Verrechnungsscheck qualifiziert; seine Bareinlösung würde dadurch nicht gehindert. Selbst durch eine etwa entgegenstehende Verkehrssitte könnten die Vorschriften des § 14 nicht geändert werden.

Zinsscheine der Kriegsanleihe als Bargeld. Der preußische Finanzminister hat kürzlich bei einer Massenkundgebung zur Kriegsanleihe darauf hingewiesen, daß man diesmal für neue Erleichterungen des Verkehrs mit den Kriegsanleihen und ihren Zinsscheinen Sorge getragen habe. Die fälligen Zinsscheine können von dem Besitzer völlig mühelos in Geld umgewandelt werden. Bei den Kassen der Post und der preußischen Eisenbahn werden sie in Zukunft sogar genau wie bares Geld in Zahlung genommen. Die fälligen Zinsscheine sind also ebenso flüssiges Geld wie jeder Zehn- oder Zwanzigmarkschein.

Verringerte Stammeinlage beim Postscheckverkehr. Da noch immer viele kleine Gewerbetreibende, Handwerker und Landwirte dem Postscheckverkehr fernstehen, hatte die Regierung dem Reichstage eine Gesetzesnovelle zugehen lassen, wonach die Stammeinlage beim Postscheckverkehr, die nicht verzinst wird, von 50 M auf 25 M herabgesetzt wird, wodurch man einen weiteren günstigen Einfluß auf die Hebung des bargeldlosen Geldverkehrs zu gewinnen hofft. Der Reichstag erledigte diesen Gesetzentwurf sofort in allen drei Lesungen.

Hochschulnachrichten.

Handelshochschule zu Berlin. Die erste Immatrikulation für das Wintersemester 1917 ist auf Montag den 1. Oktober festgesetzt. Das Nähere ersehen die Leser aus der amtlichen Bekanntmachung im Anzeigenteil dieser Nummer.

Städtische Handelshochschule Cöln. Das Vorlesungs-Verzeichnis für das Winter-Semester 1917/18 (Beginn 1. Oktober) ist soeben erschienen. Es umfaßt 124 Vorlesungen und Übungen in 211 Wochenstunden. Auf die Volkswirtschaftslehre entfallen 25 Vorlesungen und Übungen in 41 Wochenstunden, auf die Privatwirtschaftslehre 18 in 31 Wochenstunden, auf die Rechtslehre 12 in 21, Geographie, Naturwissenschaft und Technik 13 in 26, Versicherungs- und Genossenschaftslehre 4 in 5, Sprachen 29 in 55, Ausbildung der Handelslehrer und Handelslehrerinnen 6 in 8 und endlich auf die allgemeinen Geisteswissenschaften 17 in 24 Stunden. Die 34 abendlichen öffentlichen Vorlesungen bieten Studierenden wie auch weiteren Kreisen reiche Gelegenheit zur Erweiterung und Vertiefung ihrer Allgemeinbildung.

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät der Universität Frankfurt a. M. Die Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät, die zugleich die Trägerin des Handelshochschulstudiums an der Universität Frankfurt a. M. ist, war im Sommersemester von 346 immatrikulierten Studierenden (im vorigen Semester 291) und von 21 (23) Gasthörern besucht. Unter den Immatrikulierten befanden sich 31 (24) Frauen und 33 (35) Ausländer, darunter 9 Österreicher und Ungarn, 9 Bulgaren und 5 Luxemburger. Von den Immatrikulierten waren 133 (142) tatsächlich anwesend und die übrigen beurlaubt. Die Zahl der Besucher, die wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Vorlesungen besuchten, läßt sich nicht bestimmen, da diese Personen, die keinem Berufsstudium obliegen, sondern ihre wissenschaftliche Fortbildung pflegen, nicht nach Fakultäten gruppiert werden. Insgesamt wies die Universität 242 (702) Besucher auf.

Handelshochschule Königsberg. Mit dem Winterhalbjahr 1917/18 tritt der neue Lehrplan der Handelshochschule in Kraft, der besonders im Gebiete der Handelswissenschaften erhebliche Veränderungen aufweist. In den Handelshochschulkursen waren die zweistündigen Vorlesungen bevorzugt worden, in denen nur Teilgebiete und Sonderfragen behandelt werden konnten, und mehrere solche Vorlesungen schlossen sich erst zu einem Ganzen zusammen. Um dem abzuweichen, treten vom nächsten Winter an die Stelle der kleinen Vorlesungen über Teilgebiete vierstündige Vorlesungen, in welchen das ganze Wissensgebiet systematisch behandelt wird. Beibehalten, aber erweitert sind die Vorlesungen aus dem Gebiet der Betriebslehre (Allgemeine Betriebslehre, Organisation und Betrieb der Banken, des Warenhandels, der Industrieunternehmen).

Der Ausbildung von Handelslehrern dienen Vorlesungen über die Einführung in die theoretische Pädagogik und über Geschichte und Organisation des kaufmännischen Unterrichts, sowie Lehrübungen und Handelslehrerseminar.

In der Rechtswissenschaft und Volkswirtschaftslehre sind die Änderungen weniger einschneidend. Neben jeder der beiden Teile der Einführung in das bürgerliche Recht unter Berücksichtigung des Handelsrechts treten einstündige Anfängerübungen. Fortgeschrittenen dienen die Übungen im bürgerlichen und Handelsrecht mit freiwilligen schriftlichen Arbeiten. Eine Erweiterung hat die Behandlung weltwirtschaftlicher Fragen erfahren; es wird ferner ein volkswirtschaftliches Seminar eingerichtet. Der viersemestrige Umlauf zweistündiger Vorlesungen über Wirtschaftsgeographie ist beibehalten; daneben wird aber die Landeskunde der für unseren Handel wichtigsten Gebiete eine besondere Pflege erfahren. Verdoppelt sind die Vorlesungen über Physik und Mechanik. Neben den alten bewährten Kursen von vier einstündigen Vorlesungen aus dem Ge-

biete der Chemie treten vier weitere zur chemischen Warenkunde. Der Sprachunterricht erstreckt sich auf Englisch, Französisch, Russisch, Polnisch, Türkisch.

Handelshochschule Leipzig. Soeben ist das Verzeichnis der Vorlesungen im Winterhalbjahr 1917/18 erschienen, das wieder eine große Reihe von allgemein wissenschaftlichen und kaufmännisch-technischen Vorlesungen und Übungen für Kaufleute und künftige Handelsschullehrer bietet. Die Vorlesungen und Übungen werden wie bisher, teils in der Universität, teils im Gebäude der Handelshochschule abgehalten. Beginn der Vorlesungen am 1. Oktober 1917. Immatrikulation findet statt vom 24. September bis mit 20. Oktober. Nähere Auskunft erteilt die Kanzlei der Handelshochschule (Ritterstraße 8/10). Siehe auch die Anzeige auf dem Umschlag dieses Heftes.

Handelshochschule Mannheim. Nach dem soeben erschienenen Vorlesungs-Verzeichnis beginnt der Lehrbetrieb des Winter-Semesters 1917/18 früher als sonst, schon am 1. Oktober. Bei der Aufstellung des Planes wurde, auch an die infolge von Kriegsbeschädigungen oder aus anderen Gründen zurückkehrenden Krieger gedacht. Mit dem neuen Vorlesungs-Verzeichnis ist zugleich der Bericht über das Studienjahr 1916/17 erschienen und wird, wie das Vorlesungs-Verzeichnis, an Interessenten durch die Hochschule unentgeltlich abgegeben. Im Bericht ist mitgeteilt, daß die Studentenzahl für Mannheim sich abermals erhöht hat. Zurzeit sind 205 Studierende eingeschrieben. Hierzu kommen 310 Hospitanten, 119 Hörer, 28 Kriegsbeschädigte, die zum Besuche von Vorlesungen zugelassen sind, und einige andere Besuchergruppen. Insgesamt ist die Hochschule im letzten Semester von 1091 Personen besucht, gegen 910 im vorausgegangenen Winter-Semester, 854 im Sommer 16, 745 im Winter 15/16, 419 im Sommer 15. Im Felde stehen zurzeit 153 Studierende.

Bei der in den letzten Tagen abgehaltenen Jahresfeier berichtete der Rektor, daß der Hochschule zum Gedächtnis eines vor dem Feinde gefallenen Bürgers eine Schenkung im Betrage von 50000 M gemacht wurde, mit der Bestimmung, im Rahmen und als Teil der Gesamtbücherei eine Bibliothek für Naturwissenschaft und Technik zu schaffen, die den Namen Karl Weil-Bibliothek zu führen hat. Die Benützung soll weitesten Kreisen gestattet sein.

Handelshochschule München. Während der Osterferien ist der Direktor der Handelshochschule München, Universitätsprofessor Dr. M. I. Bonn, aus Amerika zurückgekehrt, wo er seit Kriegsbeginn festgehalten war. Da er kurz nach seiner Rückkehr in das Auswärtige Amt Berlin berufen worden ist, so ist ihm seitens des Kuratoriums der Handelshochschule München der Urlaub für das Sommersemester 1917 erneut worden. Seine Vertretung in den Direktionsgeschäften der Handelshochschule behält nach wie vor der stellvertretende Direktor, Universitätsprofessor Dr. L. Jordan, in der Ausübung seines volkswirtschaftlichen Lehramtes der zweite hauptamtliche Dozent, Univ.-Prof. Dr. E. Jaffé.

Am 23. Juli hat an der Handelshochschule die kaufmännische Diplomprüfung stattgefunden. Zur Prüfung hatten sich 3 Damen und 3 Herren gemeldet. Nach Ablegung der schriftlichen Prüfungen wurden alle 6 Kandidaten zur mündlichen Prüfung zugelassen. Die Prüfung bestanden 4 Kandidaten mit dem Gesamtergebnis „Ausgezeichnet“ und 1 Kandidat mit dem Gesamtergebnis „Genügend“.

Im Sommersemester 1917, waren insgesamt 191 ordentliche Studierende immatrikuliert gegen 128 im Sommersemester 1916. Davon standen 123 Studierende im Heeresdienst (89 im S.-S. 1916), so daß 68 Studierende an den Vorlesungen teilnahmen. Darunter befanden sich 21 Damen und 14 Ausländer (4 Damen und 10 Herren). Außerdem waren 46 Hospitanten (17 im S.-S. 1916) und 25 Hörer (52 im S.-S. 1916) eingeschrieben.

Das Vorlesungsverzeichnis für das W.-S. 1917/18 erscheint Ende August.

Ein weiteres Betriebswissenschaftliches Institut in Wien. Die k. k. Exportakademie in Wien richtet ein Institut für Organisations- und Betriebslehre ein, wie es in Mannheim an der Handelshochschule seit mehreren Jahren besteht. Man sieht, daß die Entwicklung unaufhaltsam weitergeht.

Verschiedenes.

Die „Fürst Leopold-Akademie für Verwaltungswissenschaften“ in Detmold. In Detmold wird in aller kürzester Zeit die auf Anregung des regierenden Fürsten Leopold IV. zur Lippe gegründete „Fürst Leopold-Akademie für Verwaltungswissenschaften“ eröffnet werden, auf der alle Zweige der Verwaltungswissenschaften so gelehrt werden sollen, daß ihre Studierenden in möglichst kurzer Zeit — durchschnittlich binnen 4, längstens aber in 6 Semestern — für einen Lebensberuf in der modernen Verwaltung ausgebildet werden.

Die „Fürst Leopold-Akademie“ ist keine Universität, sie beabsichtigt in keiner Weise mit den bestehenden Universitäten in Wettbewerb zu treten; nicht die wissenschaftliche, mühsam und langwierig in die Tiefe schürfende Forschung will sie betreiben, sondern ihre Studierenden von Anfang an in die Praxis ihres erwählten Berufes einführen. Unter voller Würdigung der akademischen Studierenden reiferen Alters zukommenden akademischen Freiheit soll das Ziel durch Lehrgänge intensivist seminaristischen Charakters erreicht werden.

Ihrer selbstgewählten Eigenart entsprechend, soll die Akademie für die staatlichen, kommunalen und freien (privaten, genossenschaftlichen, kameralen usw.) Verwaltungen die gehobenen, mittleren Beamten ausbilden, die im Erwerbsleben bis zur Gehaltsstufe von 6000 M bis 8000 M aufsteigen; sie will — cum grano salis gesprochen — den tüchtigen Rechnungsrat ausbilden, der der preussischen Verwaltung seit mehr als 100 Jahren ihr Rückgrat verleiht, den die private Verwaltung aber immer noch vermißt. . . In Detmold soll der tüchtige, wohl erfahrene, zu selbständigem Denken und Arbeiten erzogene erste Arbeiter der voll akademisch vorgebildeten Beamten in der staatlichen, kommunalen, vor allem aber privaten Verwaltung herangebildet werden.

Demgemäß bietet die neue Akademie die Ausbildungsmöglichkeit für Sekretäre von Handels-, Handwerker- und Gewerbekammern, Genossenschaftsbeamte, Polizei- und Landesbeamte, Gefängnis-Inspektoren, Magistratsbeamte, leitende Beamte kleinerer und mittlerer Kommunen, Beamte von Grundstücks-Verwaltungs-Organisationen, Verwaltungsbeamte industrieller und kommerzieller Wirtschafts-Einheiten, Verkehrsbeamte, Wohlfahrtsbeamte.

Die Stärke der Akademie soll der Spezialisierung sein; sie wird ihre Lehrgänge streng den Bedürfnissen der einzelnen Wirtschaftsgruppen anpassen und entweder als ständige Dozenten oder zur Abhaltung kürzerer Vorlesungen berufene Vertreter dieses einladen.

Die neuen Wirtschaftsaufgaben nach dem Kriege werden auf vielen Gebieten ganz neuartige Verwaltungen entstehen lassen, für die es bislang noch keine Vorbildungsmöglichkeiten gibt (z. B. für Beamte von Betrieben staatssozialistischer Form).

Detmold wird diese Lücke im Bildungswesen ausfüllen und sich zu diesem Zwecke dauernd mit dem deutschen Wirtschaftsleben und seinen Interessen-Organisationen im engsten Benehmen halten, um stets die Forderungen zu erfüllen, die eine Wirtschaftsform an ihre Beamten stellen kann.

In erster Linie sollen für die ersten Jahre nach dem Kriege die Einrichtungen der „Fürst Leopold-Akademie“ unseren wackeren Kriegshelden zugute kommen, die infolge ihrer Kriegsbeschädigung den Beruf wechseln müssen oder aber einen solchen vor Eintritt ins Heer noch nicht hatten und im Interesse der Nationalwirtschaft zu nutzbringenden Gliedern dieser erzogen und schnellstens für einen Broterwerb vorgebildet werden müssen.

Eine besondere, mit der Akademie verbundene Fürsorge- und Berufsberatungs-Abteilung wird den Absolventen der Akademie behilflich sein, schnell einen angemessenen bezahlten Lebensberuf zu erlangen.

Es ist zu hoffen, daß das deutsche Wirtschaftsleben, die Industrie und der Handel, die Verbände und Genossenschaften, die gebotene Gelegenheit, sich in Detmold ihre Beamten so erziehen zu lassen, wie sie sie gebrauchen, gern benutzen und daher die „Fürst Leopold-Akademie“ unterstützen, besonders, indem sie ihre Wünsche betr. der Lehrpläne äußern.

Jede Auskunft erteilt gern: Dr. Uderstadt, Beauftragter des Fürstl. Lippischen Geh. Zivilkabinetts, Hannover I, Postfach 133.

In meinem Artikel über die deutsche Büro-Industrie (Januar-Heft 1916) ist bei Aufzählung der Fabriken für Kontormöbelfabrikation aus Versehen die Fabrik Stolzenberg in Oos-Baden weggeblieben. Das dort Gesagte sei durch diese Notiz entsprechend ergänzt. Vautrin.

Literatur-Übersicht.

Mai | Juni | Juli 1917.

A. BÜCHER.

- Arithmetik — *Feller u. Odermann*, Kaufmännische Arithmetik. Bearb. von Adler u. Kämpfe. I Teil. (270 S. und Anhg. 32) Gr. 8°. Leipzig, Teubner. 1917. Geb. M 3.20.
- Bank- und Börsenwesen — *Steinberg, J.*, Die Praxis des Bank- und Börsenwesens. 8°. (150 S. m. 8 Tafeln.) Leipzig, Quelle & Meyer. 1917. M 1.25.
- Betreibungsordnung — *Jaeger, Dr. C.*, Verordnung des Bundesrats betreffend die allgemeine Betreibungsstundung. Als Nachtrag zu seinem Kommentar zur Kriegsnotelle. II. Aufl. (32 S.) Zürich, O. Füssli. 1917. M — 80.
- Buchführung — *Berliner, M.*, Schwierige Fälle und allgemeine Lehrsätze der kaufmännischen Buchhaltung. I. Bd.: Praxis der Buchhaltung. gr. 8°. (248 S.) 4. Aufl. Hannover, Hahn'sche Buchhandlung. 1917.
- Elektrizitätsmonopol — *Hartmann, Dr. R.*, Das Reichs-Elektrizitätsmonopol. Lex. 8°. (112 S.) Berlin, J. Springer. 1917. M 3.60.
- Genossenschaftswesen — *Siegfried, Dr. B.*, Repetitorium des Genossenschaftswesens. 8°. (133 S.) Zürich, O. Füssli. 1917. M 3.50.
- Handelskunde — *Doerr, Alex.*, Grundriß der Handelskunde. (138 S.) Gr. 8°. Leipzig, B. G. Teubner. 1917. Kart. M 1.60.
- Handelsunterricht — *Penndorf, Dr. B.*, Die Berufsausbildung und Weiterbildung des Kaufmanns. 2. Aufl. 8°. (234 S.) Stuttgart, W. Violet. 1917. M 3.50.
- Kapitalismus — *Blumenthal, G.*, Die Befreiung von der Geld- und Zins-Herrschaft. Ein neuer Weg zur Überwindung des Kapitalismus. 8°. (95 S.) 2. — 3. Tausend (Durchges. u. verbesserte Aufl.) Berlin-Lichterf., Physiokratischer Verlag. 1916. M 1.—.
- Normenlehre — *Porstmann, W.*, Normenlehre. Grundlagen, Reform, Organisation der Maß- und Normen-Systeme dargestellt für Wissenschaft, Unterricht und Wirtschaft. Lex. 8°. (VIII u. 256 S. m. 28 Abb.) Leipzig, A. Haase. 1917. Geh. M 6.—, einf. geb. M 7.—.
- Postscheckverkehr — *Illemann, W.*, Der Zahlungsverkehr durch Post und Bank. (Postscheckverkehr) 8°. (184 S.) Leipzig, Dieterich'sche Verlagsbuchhandlung.
- Privatangestellte — *Höfle, Dr. A.*, Die Privatangestellten und die Kriegsbeschädigten-Fürsorge. 23. Heft: Deutsche Kriegsschriften. Gr. 8°. (46 S.) Bonn, A. Marcus & E. Webers Verlag. 1917. M 1.20.
- Statistik — *Hartlebens, A.*, Statistische Tabelle über alle Staaten der Erde. XXV. Jahrg. 1917. Wien u. L., A. Hartlebens Verlag. 1917. M — 75.
- *Hartlebens, A.*, kleines statistisches Taschenbuch über alle Länder der Erde. XXIV. Jahrg. Bearbeitet von Prof. Dr. Umlauf. Kl. 8°. (156 S.) Wien u. L., A. Hartlebens Verlag. 1917. M 1.50.
- Stenographie — *Fuchs, Prof. Dr. R.*, Stenographisches

- Diktierbuch. 8°. (112 S.) Leipzig, B. G. Teubner. 1917. M 1.—
- Technologie, chemische. Von *R. Sachsze*, Grundlagen, Arbeitsverfahren und Erzeugnisse. 2. Aufl. (182 S.) Gr. 8°. Leipzig, B. G. Teubner. 1917. Geb. M 3.60.
- Türkel — *Henert, F.*, Was der deutsche Kaufmann und Unternehmer über die Türkei wissen soll. 8°. (96 S.) München, J. Lindauersche Universitätsbuchhandlung. 1917. M 1.50.
- *Padel, W.*, Türkisch. Kl. 8°. (179 S. mit 1 Karte) Leipzig, B. G. Teubner. 1917. M 3.60.
- *Schmidt, H. W.*, Auskunftsbuch für den Handel mit der Türkei. Kl. 8°. (178 S. mit 3 Karten) Leipzig, B. G. Teubner. 1917. M 3.50.
- Valuta — *Bachrach, O.*, Die deutsche Valuta im Kriege. Gr. 8°. (56 S.) Berlin, L. Simion. 1917. M 1.50.
- Verkäuflerin — *Völkner, Dr. W.*, Die Verkäuferin. Lehr- und Lernhefte für Schule und Praxis: Buchführung. 8°. (54 S.) Leipzig, B. G. Teubner. 1917. M 1.30.
- I. Ergänzungsheft zur Buchführung. 8°. (23 S.) M — 60.
- Zinstabellen — *Graf, Dr. O.*, Zinsen-Berechnungstabellen für die Sätze von $1\frac{1}{2}$ bis $7\frac{1}{2}\%$ mit je $\frac{1}{4}\%$ Abstand. 8°. (10 S. mit 1 Tab.) Wien, M. Perles. 1917. K 1.20.

B. ZEITSCHRIFTEN.

- Amerika — *Marx, Dr. E.*, Amerika und Mitteleuropa. Wirtschaftszeitung der Zentralmächte. II, 15.
- *Schultze, Dr. E.*, Die Gefahren der amerikanischen Pumpwirtschaft. Weltmarkt V, 7.
- Anwaltsgebühren — *Sommer*, Erhöhung der Anwaltsgebühren. Plutus XIV, 27. 28.
- Aufsichtsräte — *Plutus XIV*, 25. 26.
- Bankkalender — *Loewe, Dr. J.*, Deutscher Bank-Kalender 1916. (I. Quartal.) Plutus XIV, 19. 20.
- Börsenverkehr — *Arons, B.*, Zur Frage der Wiedereröffnung des amtlichen Börsenverkehrs. Bank-Archiv XVI, 19.
- Bulgarien — *Weiß, W. K.*, Der Deutsche Industrielle in Bulgarien. Technik und Wirtschaft 6/10.
- China — *Hansen, Dr. N.*, Die Vorgeschichte der amerikanischen Handelskonkurrenz in China. Der Weltmarkt 1917. V, 2.
- Deutschland und Weltkrieg — *Philippovich, Dr. E. v.*, Deutschland und der Weltkrieg. II. Teil. Wirtschaftszeitung der Zentralmächte. II, 17.
- Diplomaten — *Plutus XIV*, 23. 24.
- Dollarlegen — *Dollarlegen*. Plutus XIV, 15. 16.
- England — *Moltwo, Prof. Dr. C.*, Die Bedeutung der neuen englischen Kriegsanleihen. Bank-Archiv XVI, 17.
- Englisches Papier — *Plutus XIV*, 19. 20.
- Erwerbstrieb — *Behrend, R.*, Der Erwerbstrieb im Kriege. Bank 1917. 4.
- Finanzwirtschaft — *Schumacher, H.*, Deutschlands u. Englands finanzielle Kraft. Technik und Wirtschaft X, 4.
- Frankreich — *Seidel, Dr.*, Das Finanzwesen und die Wirtschaftslage Frankreichs im Weltkrieg. Bank 1917, 6.
- Geld — *Heyn, Dr. O.*, Das Geld als Wert und Preismaß. Bank-Archiv XVI, 18.
- Grundstückswesen — *Lansburgh, A.*, Die Besitzfestigungen im städtischen Grundstückswesen. Bank 1917, 5. 6.
- Hypothekenwesen — *Secht, Dr.*, Die rechtliche Besonderheit der Hypotheken des Berliner Pfandbrief-Instituts und ihre Eignung für Vormerkungen des § 1179 BGB. Bank-Archiv XVI, 19.
- Kartellwesen — *Tuld, Dr.*, Geltendmachung von Kartellansprüchen nach Auflösung des Kartells. Kartell-Rundschau XIV, 11. 12.
- Kleingeldmangel — *Thiesing, Dr.*, Kleingeldmangel, Kriegsnote und Rechtsordnung. Bank-Archiv XVI, 16.
- Kohlensteuer — *Vogel, Dr. E. H.*, Die neuen Kohlensteuern im Deutschen Reich. (Schluß.) Österr. Volkswirt IX, 37—39.
- Kommunalsozialismus. — *Von F. Pinner*. Bank 1917, 6.
- Krieg und Geldlehre — *Federn, W.*, Krieg und Geldlehre III. Das Problem des Endes. Österr. Volkswirt IX, 37. 39. 40.
- Landwirtschaftliche Preispolitik — *Kassowitz, Dr. T.*, Landwirtschaftliche Preispolitik. Österr. Volkswirt IX, 28. (Schluß auf Seite 144.)

STÄDT. HANDELS-HOCHSCHULE CÖLN

VORLESUNGS-VERZEICHNIS FÜR DAS WINTERSEMESTER 1917/18.

Beginn der Vorlesungen und Übungen am 1. Oktober 1917.

(Die Ziffern geben die Zahl der Wochenstunden an.)

I. VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

Beckmann: Einführung in die Volkswirtschaftslehre, 3. Finanzwissenschaft, 2. Kolloquium, 2. Übungen, 2. Seminar, 2. — Dresemann: Geschichte des deutschen Zeitungswesens, 1. — Eckert: Seminar, 2. — Gothein: Geschichte Cölns, 1. — Jung: Seminar für Reklame, 2. — Jutzi: Presse, Privatwirtschaft und Volkswirtschaft, 1. — Neuhaus: Sozialstatistik, 2. — Preuß: Direkte Steuergesetzgebung, 1. — Schmittmann: Sozialpolitik, 2. Wohnungsfrage, 1. Sozialpolitisches Kolloquium, 1. — von Wiese und Kaiserswaldau: Organisation der Produktion, 3. Geschichte der Nationalökonomik, 2. Das heutige Indien, 1. Zwei Kolloquien, 3. Seminar, 2. — Wirminghaus: Verkehrswesen, 2. Kaufmännische Sozialpolitik, 1. — Witzel: Statistisches Kolloquium, 2. — Wygodzinski: Die deutsche Volkswirtschaft, 1.

II. PRIVATWIRTSCHAFTSLEHRE

Harzmann: Buchführung und Abschlußtechnik, 3. Warenverkehr I, 2. Bilanzen der Aktiengesellschaften, 1. Seminar, 1. — Hirsch: Kartelle und Trusts, 1. Warenverkehr II, 2. Kalkulation im Warenhandel, 1. Seminar, 2. — Rädgerscheidt: Kaufmann. Rechnen I und II, 3. — Runkel: Handelsnachrichtendienst, 1. Übungen, 1. — Schmalenbach: Die Bilanz, 3. Rechnungswesen der Fabriken, 1. Seminar, 4. — Walb: Effektenverkehr, 1. Seminar, 2. — Weiler: Buchhaltungslesen, 2.

III. RECHTSLEHRE

Aberer: Bürgerliches Recht II, 1. Übungen, 2. — Cahen: Patentrecht, 1. — Gammersbach: Handelsrecht I und II, 4. — Wieruszowski: Bürgerliches Recht I, 3. Das Rechtsleben der Türkei, 1. — Friedrich: Staatsrecht, 3. Allgemeine Staatslehre und Politik, 2. Das Schuldproblem im Recht, 1. — Stier-Somlo: Sozialrecht, 1. Bürgerkunde, 2.

IV. VERSICHERUNGS- UND GENOSSENSCHAFTSLEHRE

Schmittmann: Sozialversicherung, 2. — Stier-Somlo: Grundlagen der Sozialversicherung, 1. Invaliden- und Angestellten-Versicherung, 1. — Wygodzinski: Genossenschaftswesen, 1.

V. GEOGRAPHIE,

NATURWISSENSCHAFTEN UND TECHNIK

Bermbach: Drahtlose Telegraphie, 2. — Darapsky: Anorganische Chemie, 2. Organische Experimentalchemie, 2. Übungen im Laboratorium. — Kessler: Technologie der Faserstoffe I, 1. Ersatzstoffe im Wirt-

schaftsleben, 1. Textil-Übungen, 2. Übungen im Laboratorium. — Leopold: Physik im Weltkrieg, 1. — Thorbecke: Mittelmeerländer und Orient, 3. Kriegsschauplätze, 1. Zwei Seminare, 3.

VI. SPRACHEN

a) Englisch. Schröder: 6 engl. Sprachkurse, 9. Die deutschen Volksstämme, England im Urteil englischer Dichter, 1. Englisch Seminar: English Conversation, 1. — Rüschkamp: Reading from Humorists, 1. — b) Französisch. Lorek: 2 französ. Sprachkurse, 6. Französische Gedichte, 1. — c) Deutsch. Jungbluth: Schwierigkeiten im deutschen Sprachgebrauch, 2. — Wrede: Geschichte der deutschen Grammatik, 2. — d) Italienisch. Michels: 2 ital. Sprachkurse, 5. — e) Spanisch. Galetti: 2 span. Sprachkurse, 4. — f) Russisch. Feilgenhauer: 3 russ. Sprachkurse, 9. — g) Bulgarisch. Feilgenhauer: Sprechübungen, 3. — h) Neugriechisch. Feilgenhauer: 1 neugriech. Sprachkurs, 2. — i) Skandinavische Sprachen. Lorek: Norwegisch-dänischer Sprachkurs, 2. — k) Orientalische Sprachen. Lokotsch: 2 türk. Sprachkurse, 2. Übungen, 2. Neupersischer Sprachkurs, 1. Arabischer Sprachkurs, 2.

VII. AUSBILDUNG FÜR HANDELSLEHRER UND HANDELSLEHRERINNEN

Hell: Geschichte des kaufm. Schulwesens, 1. Methodik des Buchführungsunterrichts, 1. Pädagogisches Seminar, 2. — Kahl: Allgemeine Unterrichtslehre, 2. Soziale Aufgaben der Schule, 1. Führende Pädagogen des 19. und 20. Jahrhunderts, 1.

VIII. ALLGEMEINE GEISTESWISSENSCHAFTEN

Bender: Das reichsstädtische Cöln, 1. — Dyroff: Fragen der Kultur, 1. — Litzmann: Heinrich Heine, 2. — Lüthgen: Kunst der Rheinlande, 1. Formcharaktere, 1. — Menne: Der Kampf der Flamen um ihre Sprache und ihr Volkstum, 1. — Poppelreuter: Bildhauer des 19. Jahrh., 1. Übungen im Bestimmen von Kunstwerken, 1. — Saitschick: Soziologische Probleme, 2. Kolloquium über sozial-ethische Fragen, 2. Bildungs- und Charakterfragen, 1. — Schmitz: Rembrandt, 1. — Schulte: Die deutsche Einigung (1861—71), 2. — Simchowicz: Literatur der Gegenwart, 2. — Tischer: Beethoven, 2. — Witzel: Bibliothekskunde, 1. — Wrede: Deutsche Familiennamen, 1.

KURZSCHRIFTKURSE

nach Gabelsberger und Stolze-Schrey.

Vorlesungs-Verzeichnis, Zulassungsbedingungen sowie die sonstigen Drucksachen der Hochschule können vom Sekretariat der Hochschule, Claudiusstraße 1, bezogen werden. — Weitere Auskunft erteilt

Der Studiendirektor PROF. DR. CHR. ECKERT, Geheimer Regierungsrat.

HANDELSHOCHSCHUL-VORLESUNGEN AN DER KGL. UNIVERSITÄT FRANKFURT A. M.

Winter-Halbjahr 1917/18 (17. September 1917 bis 2. Februar 1918).

PRIVATWIRTSCHAFTSLEHRE

Buchhaltung (Einführung einschl. Übgn. für Anfänger) 3. Schmidt. — Buchhaltungsübungen für Vorgeschr. 2. Schmidt. — Bilanzen. — Einführung in das kaufmännische Rechnen. 2. Pape. — Übungen im kaufmännischen Rechnen für Vorgeschr. (Effektenrechnung u. Effektenarbitrage). 2. Dröll. — Finanzlehre (Kapitalbeschaffung und Kapitalverwaltung einschliesslich Gründungen, Emissionen, Fusionen und Sanierungen). 2. Calmes. — Kredit- und Zahlungsverkehr. 3. Schmidt. — Waren- und Nachrichtenverkehr. 3. Pape. — Industriebetriebslehre: Übungen in der Fabrikbuchhaltung. 1. Calmes. — Bankbetriebslehre; Bankorganisation. 2. Schmidt. — Privatwirtschaftliche Seminare: Allgemeines Seminar. 1. Calmes. — Seminar für Bankbetriebslehre. 1 (vierzehntägig). Schmidt. — Seminar für Warenbetriebslehre. 1. Pape.

VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

Allgemeine Volkswirtschaftslehre. 4; Geld- u. Kreditwesen 2. Voigt. — Praktische Volkswirtschaftslehre (Wirtschafts- u. Sozialpolitik). 4; Die Entwicklungsbedingungen des Volkswohlstandes. 1. Pohl. — Geschichte der Volkswirtschaftslehre. 2. Arndt. — Wirtschaft und Recht. 1. Voigt. — Kommunale Verwaltungslehre. 1. Bleichen. — Die modernen Gesellschaftsklassen. 1; Besprechung kriegswirtschaftlicher Fragen. 2. Stein. — Das Armenwesen des Deutschen Reiches. 1; Geschichte der Kinderfürsorge. 1; Praktische Übungen mit Besichtigungen. 1. Klumker. — Volkswirtschaftliche Seminare: Mündliche u. schriftliche Übungen. 2. Arndt. — Referate u. Übungen. 2 (vierzehntägig). Pohl. — Berichte u. Übungen. 2 (vierzehntägig). Voigt.

STATISTIK UND VERSICHERUNGSWISSENSCHAFT

Statistik. II. Teil: Wirtschafts- und Sozialstatistik. 4. Zizek. — Einführung in die Versicherungsrechnung. 2. Brendel. — Wahrscheinlichkeitsrechnung. 2; Allgemeine Fragen der Lebensversicherung. 2. Patzig. — Statistisches Seminar: Referate und Übungen. 2. Zizek. — Versicherungs-Seminar: Übungen zur Versicherungsrechnung. 2 (vierzehntägig). Brendel.

WIRTSCHAFTSGESCHICHTE, WIRTSCHAFTS- GEOGRAPHIE, ETHNOGRAPHIE UND TECHNOLOGIE.

Mitteuropa. Für Hörer aller Fakultäten. 2; Indien und seine Nachbarländer. 1. Kraus. — Anfangsstufen der Kultur in ethnographischen Einzelarstellungen. Für Hörer aller Fakultäten. 1. Hagen. — Wirtschaftsgeographische Übungen. 1. Kraus.

RECHTSWISSENSCHAFT

Einführung in die Rechtswissenschaft. 3. Giese. — Grundzüge des deutschen Privatrechts. 4. Planitz. — Bürgerliches Recht: Allgemeiner Teil. 4. Titz. — Bürgerliches Recht: Recht der Schuldverhältnisse. 4. Lewald. — Bürgerliches Recht: Sachenrecht. 4. Planitz. — Bürgerliches Recht: Familienrecht. 3. Pagenstecher. — Bürgerliches Recht: Erbrecht. 3. Lewald. — Grundzüge des Bürgerlichen Rechts für Studierende der Wirtschafts- u. Sozialwissenschaftlichen Fakultät. 3; Handelsrecht. 4. Burchard. — Recht der G. m. b. H. 1. Saenger. — Wechsel- und Scheckrecht. 1. Burchard. — Erfindungstheorie, Patentrecht und Patentverletzung. 2 (bis Weihnachten). Wirth. — Konkursrecht. 2. Saenger. — Staatsrecht (Allgemeines, Reichs- und Landesstaatsrecht). 4. Freudenthal. — Verwaltungsrecht. I. Teil. 2. Giese. — Verwaltungsrecht. II. Teil (die einzelnen Verwaltungsweige). 1; Die soziale Versicherung des Deutschen Reichs (Reichsversicherungsordnung und Angestelltenversicherungsgesetz) mit besonderer Berücksichtigung der Kriegsvorschlüsse. 2; Das parlamentarische Wahlrecht im Ausland mit besonderer Berücksichtigung der Vereinigten Staaten von Nordamerika, Hollands und der Schweiz. 1. Cahn. — Völkerrecht. 3. Delaguis. — Übungen im Deutschen Bürgerlichen Recht für Anfänger (mit schriftlichen Arbeiten). 2. Lewald. — Übungen im Deutschen Bürgerlichen Recht für Vorgerücktere (mit schriftlichen Arbeiten). 2. Titz. — Übungen im Handels- und Wechselrecht (mit schriftlichen Arbeiten), auch für Studierende der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. 2. Planitz. — Übungen im Staats- und Verwaltungsrecht (mit schriftlichen Arbeiten), auch für Studierende der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. 2. Giese.

CHEMISCHE TECHNOLOGIE

Organische Experimentalchemie mit einer Einleitung in die Grundlehren der anorganischen Chemie. 2. Freund. — Einführung in die anorganische Chemie auf elementarer Grundlage. 1; Chemie der Benzolderivate (Zwischenprodukte der Teerfarbenproduktion). 1. Mayer. — Chemisches Praktikum für Angehörige der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen

Fakultät, zweimal halbtägig nach Wahl. Freund und Speyer. — Praktische Übungen in der Färberei der Textilfasern. 2. Mayer. — Kursus in der Nahrungsmitteluntersuchung. 2; Praktikum der Nahrungsmittelchemie, halbtägig. Tillmans. — Angewandte Chemie und Bakteriologie in Handel und Gewerbe. Chemisch-technische Warenkunde. Chemie und Industrie der Ersatzstoffe. Mit Exkursionen. I. Teil. 2. II. Teil. 2; Chemisches Praktikum: Übungen in der Untersuchung und Beurteilung von Handelswaren (Chemisch-technische Analyse). 5. Becker.

ANGEWANDTE PHYSIK UND MECHAN. TECHNOLOGIE

Der elektrische Gleichstrom (Experimental-Vorlesung). 2; Elektrische Messkunde I (Gleichstrom). 1; Elektrische Gleichstrom-Maschinen. 1; Kolloquium über die neuere Literatur der angewandten Physik. alle 14 Tage 2; Kleines elektrotechnisches Praktikum I. 3; Kleines elektrotechnisches Praktikum II. 3; Grosses elektrotechnisches Praktikum, halbtägig oder ganztägig; Wissenschaftliche Arbeiten, ganztägig; Gasmotoren-Praktikum, Déguise. — Allgemeine Maschinenlehre. Gewinnung und Verarbeitung des Eisens; Dampfkessel und Dampfmaschinen, Gas-, Benzin-, Petroleum- und Spiritusmotore. 2. Berndt.

FREMDSPRACHICHE HANDELSKORRESPONDENZ

Französische Handelskorrespondenz für Anfänger. Briefe aus dem Warenhandel. 2; Französische Handelskorrespondenz für Fortgeschrittene. Briefe aus dem Bankgeschäft. Französische handelsrechtliche Lektüre. 2. Heyner. — Übungen in der spanischen Handelskorrespondenz und im Lesen von Originalbriefen. 1. Gräfenberg. — Englische Handelskorrespondenz und handelsrechtliche Lektüre unter besonderer Berücksichtigung des Warenhandels. 2. Lötsch. Weitere Vorlesungen und Übungen in Französisch, Englisch, Italienisch, Spanisch, Niederländisch, Vlämisch, Türkisch, Russisch und Arabisch enthält das Vorlesungs-Verzeichnis der Philosophischen Fakultät.

HANDELSCHUL-PÄDAGOGIK

Geschichte und Organisation des kaufmännischen Bildungswesens in Deutschland. 1; Seminar für Handelsschul-Pädagogik: Lehrübungen und Besprechungen. 3. Pape. — Einführung in die Handelsschulpraxis. Hospitierungsübungen und Besprechungen. 2. Lühr.

Ferner in der

PHILOSOPHISCHEN FAKULTÄT

Literaturpädagogik. 2; Bilder aus der Geschichte der Monarchie vom Standpunkt der Volkserziehung. 1. Ziehen. — Charakterpsychologie u. Erziehung. 3; Katechetische Übungen im Anschluss an die Vorlesung über Charakterpsychologie und Erziehung. 2. Schultze. — Pädagogisches Seminar: Übungen zur Einführung in die Kartographie des Bildungswesens. 1. Ziehen.

Aus dem Gebiete der allgemeinen Geisteswissenschaften werden die Handelsschul-Studierenden noch auf folgenden Auszug allgemein bildender Vorlesungen aus dem Vorlesungs-Verzeichnis aufmerksam gemacht.

Einleitung in die Philosophie und ihre Geschichte. 4. Cornelius. — Einführung in die Philosophie der Griechen. 2. Burchard. — Geschichte der griechischen Philosophie. 2; Geschichte der Philosophie des Mittelalters und der Renaissance. 1. Henning. — Arthur Schopenhauer. Sein Leben und sein Werk. 1. Hagen. — Logik. 4. Wertheimer. — Psychologie (mit Demonstrationen). 3. Schumann. — Gedächtnis, Denken (mit Demonstrationen). 2. Henning. — Einführungskursus in die experimentelle Psychologie (gemeinsam mit Dr. phil. Gelb). 2. Schumann. — Mittelalterliche Kultur und Renaissance. 1. Schneider. — Deutsche Geschichte im Zeitalter der Reformation und des Dreissigjährigen Krieges. 2. Kern. — Luthers Glaube und Lehre. 1. Foerster. — Deutsche und preussische Verfassungs- und Verwaltungsgeschichte seit Gründung der Mark Brandenburg. 3; Deutsche Geschichte seit 1802. 2. Künzel. — Griechische und römische Literatur des 1. und 2. Jahrhunderts n. Chr. 4. von Arnim. — Sophokles' Leben und Dichtungen. 2. Otto. — Getreideversorgung antiker Grossstädte. 1; Besprechung von Finanzoperationen (besonders Staatsanleihen) im Altertum. 1. Laum. — Geschichte der griechischen Bankwesen. 3. Schröder. — Allgemeine Kunstgeschichte des Mittelalters. 4. Kautsch. — Die Renaissance in Venedig und in der Lombardie. 2. Svarzenski. — Geschichte der Passionsmusik. 1; Richard Wagners „Tristan und Isolde“. 1. Bauer. — Geschichte der deutschen Sprache. 4; Die deutsche Heldensage. 2. Panzer. — Goethe. 3; Geschichte der deutschen Literatur in der Reformationszeit. 2. Petersen. — La société française au XVII siècle. 1. Kluth.

Das vollständige Vorlesungsverzeichnis der Universität Frankfurt a. M.

wird vom Sekretariat (Jordanstrasse 17) gegen Voreinsendung von 45 Pf. (Nachnahme 60 Pf., Ausland 80 Pf.) zugesandt.

Handels-Hochschule Mannheim

Nach Allerhöchster Staatsministerialentschliessung vom 21. Juli 1911 Anstalt des öffentlichen Rechts

Vorlesungs-Verzeichnis für das Winter-Semester 1917/18

(so es sich um ein Kriegsesemester handelt)

(Erste Immatrikulation: Montag, 1. Oktober 1917 nachm. — Beginn der Vorlesungen: Dienstag, 2. Oktober 1917)

Adresse für Anfragen: Handels-Hochschule Mannheim (A 4, 1) (Fernsprecher 7378 und 7622)

Die Zahlen vor der Tagesangabe bedeuten die Stundenzahl, die Zahlen nach der Tagesangabe die Stundenzahl.

Die Bezeichnung einer Vorlesung mit einem *) bedeutet, dass deren Besuch dem grösseren Publikum ohne Nachweis einer besonderen Vorbildung offen steht.)

A. KAUFMÄNNISCHE EINZELWIRTSCHAFTSLEHRE

Melzer, Einführung in die kaufmännische Arithmetik. 1 Di 11-12. **Kohlhepp**, *) Einführ. in die Buchhaltung. 2 Fr 6-8. Allgemeine Privatwirtschaftslehre: a) **Nicklisch**, Allgem. Betriebslehre. 2 Mo 10-12. b) **Schröter**, Allgem. Handelslehre II. 2 Mi, Fr 12-1. **Schröter**, Die Lehre vom Kontokorrent. 1 Mo 6-7. **Nicklisch**, Effekten u. Effektenverkehr. 2 Mi 8-10 vorm. **Nicklisch**, *) Reklame (mit besonderer Berücksichtigung des Warenhandelsbetriebs) in Übung. 1 Do 8-9 abds. **Kohlhepp**, *) Übungen in der Buchhaltung für Anfänger. 2 Fr 8-10^{1/2} abds. **Schröter**, Übungen in der Buchhaltung für Fortgeschrittene. 2 Do 11-1. **Kohlhepp**, Warenrechnen. 2 Mo 8-10 vorm. **Schröter**, Betriebslehre der industriellen Unternehmungen. 2 Mi, Fr 11-12. (Verkehrsbetriebe siehe unter D. Verkehrswissenschaft.) **Nicklisch**, *) Die Gründungsgeschäfte d. Banken. 1 Mo 8-9 abds. (Versicherungswesen siehe unter F. Versicherungswissenschaft.) **Nicklisch**, Betriebswirtschaftl. Seminar. 2 Do 3-5. **Schröter**, Privatwirtschaftl. Seminar. 2 Do 4-6. **Kohlhepp**, Allgemeine Pädagogik. 2 Do 10-11. **Kohlhepp**, Methodik (Handelsfächer). 3 Mo 10-10^{1/2} abds. **Kohlhepp**, Katechese, Hospitieren, Unterricht. 3 Sa 8-10^{1/2}.

B. VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

Lederer, Allgem. Volkswirtschaftslehre. 3 Mo 4-5, Fr 3-5. **Altman**, *) Volkswirtschaftliche Grundbegriffe. 1 Mi 8-9 abds. **Altman**, U. Produktion. 2 Di 3-5. **Altman**, *) Geld- und Bankwesen mit besonderer Berücksichtigung d. Kriegsproblems. 2 Mi 3-5. **Altman**, *) Börsenwesen. 1 Do 12-1. **Gothein**, *) Volkswirtschaftl. Gegenwartsfragen. 2 Fr 8-10 abds. **Blaustein**, *) Politische und wirtschaftliche Neuordnung mit besonderer Berücksichtigung der wirtschaftlichen Selbstverwaltung. 1 Do 7-8. **Lederer**, *) Die sozialen Organisationen. 1 Mo 7-8. **Altman** - **Gothein**, *) Sozialpolitische Vorlesungen: Ausgewählte Kapitel aus der Sozialpolitik. 2 Fr 6-8. **Gothein**, Finanzwissenschaft. 3 Di 8-10, Fr 3-5 abds. **Mayer**, *) Genossenschaftswesen. 2 Di 7-9. **Mayer**, Genossenschaftliches Seminar. 2 Mo 7-9. **Melzer**, Einführung in die Sozialstatistik. 1 Do 6-7. (Versicherungswesen siehe unter F. Versicherungswissenschaft.) **Altman** mit **Gothein**, Volkswirtschaftliches Seminar. 2 Di 6-8. **Altman** mit **Gothein**, Besprechung volkswirtschaftlicher Ausfälle. **Altman** mit **Gothein**, Volkswirtschaftliche Ausfälle.

C. RECHTSWISSENSCHAFT

Erdel, Einführung in die Rechtsordnung. 1 Fr 8-9 vorm. **Erdel**, Bürgerliches u. Handelsrecht I. II. 6 Di, Do, Sa 8-10 vorm. **Brehm**, *) Zivilprozessrecht. 2 Mi 7-9 abds. **Erdel**, *) Zwangsvollstreckung und Konkurs. 2 Do 8-10 abds. **Lewald**, Reichs-Staatsrecht. 2 Std. **Erdel**, *) Wechsel- und Scheckrecht. 1 Mi

8-9 vorm. **Wimpfheimer**, *) Gesellschaftsrecht. 2 Di 8-10 abds. **Brehm**, *) Das Recht der Gerichtsbarkeit. 1 Fr 6-7. (Verkehrsrecht siehe unter D. Verkehrswissenschaft.) **Erdel**, Praktische Übungen. 1 Std. **Erdel**, Juristisch. Seminar. 1 Mo 8-9 vorm.

D. VERKEHRSWISSENSCHAFT UND WIRTSCHAFTSGEOGRAPHIE

Endres, Wirtschaftsgeographie von Mitteleuropa. 2 Di 10-12. **Endres**, Weltwirtschaft und Weltverkehr. 2 Do 1^{1/2} 5-6. **Blaustein**, Mitteleuropäische Wirtschafts- und Verkehrsfragen. 1 Do 8-9 abds. **Bartsch**, Verkehrspolitik. 2 Mo, Di 12-1. **Mayer**, Die technischen Grundlagen des Verkehrs. 2 Do 7-9 abds. **Heuss**, Postverkehrswesen. 2 Mi 8-10 abds. **Endres**, Verkehrsrecht. 2 Sa 9-11 (14 tglig). **Endres**, Verkehrswissenschaftliche und wirtschaftsgeographische Übungen (Seminar). 2 Sa 11-1. **Endres**, Besprechung wissenschaftlicher Arbeiten. 2 Sa 9-11 (14 tglig). **Sommer**, Übungen zur Länderkunde. 2 Sa 11-1. **Endres**, Besichtigung von Verkehrsbetrieben.

E. NATURWISSENSCHAFTEN — WARENKUNDE — TECHNIK

Pöschl, *) Grundzüge der Chemie als Einführung in die Warenkunde. 2 Do 6-8 abds. **Pöschl**, *) Warenkunde, Fasern, Garne, Gewebe, Papier. 2 Di 6-8 abds. **Mayer**, Vergleichende Ökonomie des Maschinenbetriebes. 2 Fr 8-10 abds. **Pöschl**, Praktische Übungen im Institut für Warenkunde. 2 Mi 2-4. **Pöschl**, Warenkundliches Seminar. 2 Std.

F. VERSICHERUNGSWISSENSCHAFT

Koburger, Allgemeine und besondere Versicherungslehre. 2 Do 8-10 abds. **Koburger**, Zinseszins- und Rentenrechnung. 1 Mo 7-8 abds. **Koburger**, Versicherungsberechnung (2. Teil, für Fortgeschrittene). 1 Mo 8-9 abds. **Koburger**, Angestellten-Versicherung nach dem Angestelltenversicherungsgesetz und nach der Reichsversicherungsordnung. 1 Mi 7-8 abds. **Koburger**, Versicherungswissenschaftliches Praktikum. 1 Mi 8-9 abds.

G. SPRACHEN

Französisch, **Glauser**, Die Mittel d. sprachlichen Ausdrucks. 2 Do 6-8. **Glauser**, Kursus für Studierende mit Vorkenntnissen. 4 Mo, Di, Mi, Do, 8-9 vorm. **Glauser**, Übungen in den Mitteln des sprachlichen Ausdrucks. **Glauser**, Französische Handelskorrespondenz. 2 Std. **Französisch**, Sprachliche u. stilistische Übungen. 1 Mo 9-10. **Glauser**, Lektüre ausgewählter Texte aus Chateaubriand, Victor Hugo. 2 14 tglig. Mi 6-8 abds. **Glauser**, Referate aus Werken der neueren Literatur, die wirtschaftliche, soziale und literarische Verhältnisse Frankreichs behandeln. 2 14 tglig.

Mi 6-8 abds. **Burkard**, Kursus für Anfänger. 3 Di, Do, Fr 7-8 abds. **Burkard**, Kursus für Besucher mit Vorkenntnissen. 3 Mo 7-8, Di, Do 8-9 abds. **Burkard**, Kursus für Fortgeschrittene. 3 Mo, Mi, Fr 8-9 abds. **Glauser**, Handelskorrespondenz. 2 Mo 8-10 abds. **Glauser**, Lektüre wirtschaftlicher und belletristischer Aufsätze. 2 Di 8-10 abds. **Englisch**, **Stahl**, Kurs für Studierende m. Vorkenntnissen. 4 Mo, Di, Do 5-6. **Stahl**, Handelskorrespondenz. 2 Mi 6-8. **Stahl**, Sprach- und Stilübungen. 2 Di 6-8 abds. **Stahl**, Analytische Lektüre englischer Schriftsteller. 2 Do 3-5. **Streibich**, Kursus für Anfänger. 3 Di 7-8, Fr 7-9 abds. **Mauderer**, Kursus für Fortgeschrittene. 3 Mo, Mi, Fr 7-8 abds. **Italienisch**, **Burkard**, Kursus für Anfänger. 3 Di, Do 9-10, Mi 7-8. **Burkard**, Kursus für Besucher mit Vorkenntnissen. 3 Mo, Mi, Fr 9-10 abds. **Burkard**, Kursus für Fortgeschrittene. 3 Di 6-7. **Do 5^{1/2} 7-8**. **Spanisch**, **Burkard**, Kursus für Anfänger. 3 Std. **Burkard**, Kursus für Besucher mit Vorkenntnissen. 3 Mo, Mi, Fr 6-7. **Türkisch**, **Vitalis**, Kursus für Anfänger. 4 Di 6-7, Fr 6-8 abds. **Vitalis**, Kursus für Fortgeschrittene. 4 Di 7-8, Fr 8-10 abds. **Vitalis**, Proseminar. 2 Di 8-10 abds. **Ungarisch**, **Marton**, Kursus f. Anfänger. 3 Std. **Marton**, Kursus f. Besucher m. Vorkenntnissen, 2 Std.

H. STENOGRAPHIE

(für Studierende bei Bedarf)

System Gabelsberger: Für Anfänger. 1 Mo 2-3. Für Fortgeschrittene. 1 Mo 3-4. System Stolz-Schrey: Für Anfänger. 1 Mi 2-3. Für Fortgeschrittene. 1 Fr 2-3.

J. ALLGEMEIN BILDENDE VORLESUNGEN

Stahl, *) Moderne deutsche Dichtergestalten. 1 Do 6-7. **Mucke**, *) Die soziale Frage als Kulturproblem. 2 Mo 8-10 abds. **Gothein**, *) Volkswirtschaftl. Gegenwartsfragen. 2 Std. (siehe unter B. Allgemeine Volkswirtschaftslehre).

K. VORTRAGSZYKLEN

1. Handwerkskammersyndikus C. Hauser jun. (Mannheim), Die Entwicklung des privaten und öffentlichen Submissionswesens, Freitag, den 26. Oktober 1917, abds. 8 Uhr. Eine Neuregelung des Submissionswesens, Freitag, den 2. November 1917, abds. 8 Uhr. — 2. Verlagsdirekt. **Georg Bernhard** (Berlin), Das Problem unserer Valuta nach dem Kriege, Freitag, den 9. November 1917, abds. 8 Uhr. — 3. Geheimer Hofrat Professor Dr. von **Lilienthal** (Heidelberg), Eugenik und Strafrecht, Freitag, den 16. November 1917, abds. 8 Uhr. Der Wucher in Krieg und Frieden, Freitag, den 23. November 1917, abds. 8 Uhr. — Ausserdem sind einige Vorträge von **Ernst Kriek** (Mannheim) über Philosophische Probleme der Gegenwart in Aussicht genommen

Bei Bedarf werden Übungen und Besprechungen für zurückgekehrte Kriegsteilnehmer eingerichtet.

Vorlesungs-Verzeichnis, Prüfungsordnungen und die sonstigen Drucksachen können vom Sekretariat unentgeltlich bezogen werden. Weitere Auskunft auf Anfrage.

(Fortsetzung von Seite 140.)

Makler — *Eschwege, L.*, Der freie Makler an der deutschen Börse. Bank 1917, 5.
Österreichs Geldbeschaffung im Krieg. Von *W. F. Österr.* Volkswirt IX, 35.
Politische Schicksalsfragen von *Dr. G. St.* Österr. Volkswirt IX, 28.
Risikoprämien und Wuchergewinne — Von *Prof. F. Schär.* Plutus XIV, 25, 26.
Rohstoffnote nach Friedensschluß. Von *A. König.* Weltmarkt V, 4.
Schiffspfandrecht — *Goldschmidt, Dr.*, Schiffspfandrecht und Schiffskredit. Bank-Archiv XVI, 18.
Schmoller. Plutus XIV, 27, 28.
Steuern — *Gothein, G.*, Die neuen Steuern. Wirtschaftszeitung der Zentralmächte II, 17.
Übergangswirtschaft — Von *G. B. Plutus* XIV, 25 — 28.
Übergangswirtschaft — *Deumer, Dr. R.*, Übergangswirtschaft. Plutus XIV, 17, 18.
 — Plutus XIV, 21—24.
U-Bootkrieg — *Senator, E.*, U-Boot-Krieg und Brotversorgung. Der Weltmarkt V, 6.

Verrechnungsschecks. Plutus XIV, 17, 18.
Währungsfrage, die in Polen. Von *I. Bree.* Bank 1917, 5.
Wirtschaftslehre — *Friedmann, M.*, Die wirtschaftliche Neuordnung nach dem Kriege. Wirtschaftszeitung der Zentralmächte, II, 25.
Wirtschaftsbeziehungen, deutsch-amerikan. — *Goedel, A. G.*, Vergangenheit und Zukunft deutsch-amerikanischer Wirtschaftsbeziehungen. Wirtschaftszeitung der Zentralmächte II, 18.
Wirtschaftsbündnis, deutsch-österreich. — *Roghé, Dr. E.*, Zur Frage des deutsch-österreich-ungarischen Wirtschaftsbündnisses. Bank-Archiv XVI, 17.
Wirtschaftsordnung — *Neurath, O.*, Die Wirtschaftsordnung der Zukunft und die Wirtschaftswissenschaft. Österr. Volkswirt IX, 29—31.
 — *Conrad, Dr. O.*, Die individualistische Wirtschaftsordnung und der Krieg. Österr. Volkswirt IX, 34, 35.
Wirtschaftspolitik, österr. — *Hertz, Dr. Fr.*, Die Notwendigkeit eines österr. Instituts für Wirtschaftspolitik. Österr. Volkswirt IX, 36.
Zivilprozeß — *Cahen*, Zivil-Prozeß und Krieg. Plutus XIV, 23, 24.

K. K. EXPORTAKADEMIE, WIEN.

Wien 19, Exportakademiestraße 1.

Beginn des 20. Studienjahres 1917/18 am 4. Oktober 1917.

Inskriptionen am 1., 2. und 3. Oktober 1917.

I. Allgemeine Abteilung.

Priebsch, Kolisch, Decker, Französische Sprache u. Korrespondenz. — *Langridge*, Englische Sprache u. Korrespondenz. — *Kolisch*, Italienische Sprache u. Korrespondenz. — *Priebsch*, Spanische Sprache u. Korrespondenz. — *Kolisch*, Portugiesische Sprache u. Korrespondenz. — *Prijatelj*, Russische Sprache. — *Strigl*, Deutsche Sprache. — *Heiderich, Leiter*, Wirtschaftsgeographie. — *Reinthal*, Warenkunde. — *Gruntzel, Wagner*, Volkswirtschaftslehre. — *Strauß, Grünberg*, Handels- und Wechselrecht. — *Ferjančič*, Kaufmännische Arithmetik. — *Ziegler*, Kontorarbeiten u. Korrespondenz. — *Ziegler*, Buchhaltung.

II. Exportakademie.

Decker, Französische Sprache u. Korrespondenz. — *Langridge*, Englische Sprache u. Korrespondenz. — Italienische, spanische, portugiesische u. russische Sprache siehe Allgemeine Abteilung. — *Gruntzel*, Wirtschaftliches Seminar. — *Tindl*, Welthandelslehre. — *Heiderich*, Wirtschaftsgeographie. — *Heiderich*, Wirtschaftsgeographie.

rich, Leiter, Wirtschaftsgeographisches Seminar. — *Feitler*, Warenkunde. — *Reinthal*, Warenkundeübungen, Mikroskopierübungen — *Hamisch*, Technische Übungen. — *Pollak*, Zivilrecht. — *Strauß*, Wechsel- u. Scheckrecht. — *Schmid*, Kaufmännische Betriebslehre und Handelstechnik. — *Tindl*, Handelstechnische Übungen.

III. Kurse.

Kehen, Verfassungs- u. Verwaltungslehre. Statistik. — *Schreckenthal*, Seewesen u. Seerecht. — *Ondraczek*, Transport- u. Tarifwesen. — *Grünberg*, Grundzüge der Rechtsverfolgung im In- u. Auslande. — *Ullmann*, Gesundheitspflege. — *Strigl*, Deutsche, französische u. englische Stenographie. — *Strigl*, Kalligraphie. — Maschinens Schreiben.

IV. Sonderkurse.

Außerdem bestehen an der k. k. Exportakademie Sonderkurse für das Bankgeschäft und zur Einführung in fremde Sprachen, kaufmännische Kurse für Juristen und Techniker und allgemein zugängliche Sonderkurse und Abendvorlesungen.

Programm und Vorlesungsverzeichnis gegen Einsendung von 60 h erhältlich.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich im Umfange von 72 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. ¹/₄ Seite M 100.—, ¹/₂ Seite M 55.—, ³/₄ Seite M 30.—, ¹/₈ Seite M 16.—, ¹/₂ Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: HEINR. ERNST POESCHEL, LEIPZIG; IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. HOFRAT ANTON SCHMID, DIREKTOR u. o. PROF. AN DER K. K. EXPORTAKADEMIE, PROFESSOR AN DER K. u. K. KONSULARAKADEMIE u. HONORARDOZENT AN DER K. K. TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK VON POESCHEL & TREPPE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. NICKLISCH, Professor a. d. Handelshochschule Mannheim; Regierungsrat Professor Dr. GEORG OBST, a. d. Universität Breslau, z. Z. Dresden; K. k. Hofrat A. SCHMID, Direktor u. o. Professor der k. k. Exportakademie in Wien.

HEFT 7/9

LEIPZIG · OKTOBER/DEZEMBER 1917

10. JAHRG.

Dem Gedächtnis Hermann Rehms!

Bald nach dem Erscheinen des letzten Heftes dieser Zeitschrift erreichte uns die Botschaft, daß unser Mitherausgeber Hermann Rehm, ordentlicher Professor der Rechte an der Universität Straßburg, nach kurzer Krankheit gestorben sei.

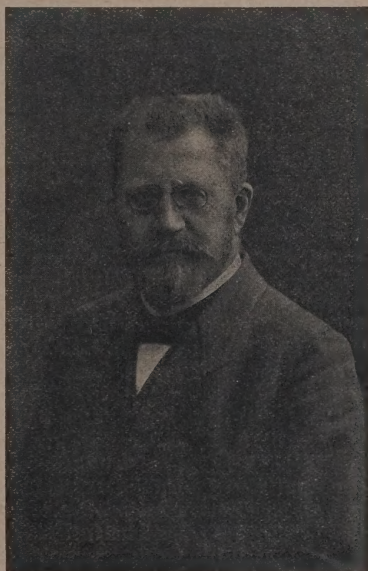
Hermann Rehm hatte sehr vielseitige Interessen; aber dem Handel und dem Kaufmann stand er in seiner wissenschaftlichen Arbeit immer besonders nahe. Der jungen Wissenschaft vom Handel, wie der Entwicklung der Handels-Hochschulen, brachte er warmes Interesse entgegen. Seine eigenen Studien führten ihn mitten in ausgesprochen handelswissenschaftliche Probleme. Diese lebendige Anteilnahme machte ihn auch zum Mitbegründer dieser Zeitschrift.

Weithin bekannt ist Rehms umfangreiches

Werk über die „Bilanzen der Aktiengesellschaften“; sehr geschätzt auch sein „Kommentar zum Börsengesetz“. Das Gebiet des Versicherungsrechts ist von Rehm gleichfalls gepflegt worden; dem deutschen Verein für Versicherungswissenschaft gehörte er bis zu seinem Tode als Vorstandsmitglied an. Eine Reihe seiner Werke liegt auf dem Gebiete des Staatsrechts und der Politik.

So zahlreich und vielseitig auch die Arbeiten Hermann Rehms sind, immer wird seine Lebensarbeit zusammengefaßt bleiben durch die Begriffe: Staatsbürger, Kaufmann, Handel. —

Die Leser dieser Zeitschrift stehen alle selbst im praktischen kaufmännischen Leben oder sind mit ihm aufs engste verbunden; sie wissen, wie wenig in unserer



Zeit der Kaufmann bedeutet, der nicht zugleich im besten Sinne des Wortes Staatsbürger ist; für sie können wir deshalb sagen, daß Rehms Tätigkeit in hohem Maße dem Kaufmann und

dem Handelsstande gedient hat. So war er im wahren Sinne des Wortes auch einer der Unseren. Hermann Rehms Mitarbeit wird uns unvergessen bleiben.

Die Herausgeber und der Verlag der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

Die stillen Reserven der Aktiengesellschaften.

Von Georg Obst, Dresden.

Das Problem der stillen Reserven ist uralte. Weist doch solche stille Reserven bereits die Bilanz der Fugger aus dem Jahre 1527 aus, indem dort für die Mobilien kein Betrag ausgeworfen war — „ist alles alt ding und für nichts anzuschlagen“ —, desgleichen nicht für die zweifelhaften Forderungen — „Schulden so nit gar gewiß“ — und für die Kleinodien, obgleich sie das Inventarverzeichnis genau benennt.

Ist die Frage der stillen Reserven somit kein Kriegsproblem, so ist sie doch durch den Krieg wieder mehr in den Vordergrund des Interesses gerückt. Die bei zahlreichen Gesellschaften durch die Kriegskonjunktur hervorgerufene Steigerung der Gewinne hat in vielen Fällen zur Schaffung hoher stiller Reserven geführt. Die Direktoren und Aufsichtsräte wissen oft nicht recht, wie sie die Gewinne unterbringen sollen, da sie, mit Rücksicht auf die Zukunft, die Dividende nicht ins Ungemessene steigern wollen. Was ein bekannter Berliner Bankdirektor in bezug auf die Entwicklung der Aktiengesellschaften während des Krieges gesagt hat „Der Krieg hat viele Wunden geheilt, die im Frieden entstanden sind“, ist unzweifelhaft richtig; die Kriegsgewinne haben viele Schäden, die die Entwicklung der Gesellschaften gestört haben, mit einem Schlage beseitigt.

Der Steuerfiskus hat naturgemäß gerade zur Zeit der Kriegsgewinnsteuern ein wachsendes Auge auf diese aufgespeicherten stillen Reserven. Das Gleiche gilt auch von den Preisprüfungsstellen, die daraus Schlüsse auf die Gewinne ziehen, und wenn diese im Verhältnis zum Umsatz sehr hoch erscheinen, werden sie auf Grund der Gestehungskosten usw. ermitteln, ob eine übermäßige Preissteigerung im Sinne der B.-V. vom 23. Juli 1915 vorliegt¹⁾.

Widerstreitende Interessen bestehen also. Vom juristischen, volkswirtschaftlichen und privatwirtschaftlichen Standpunkt ist die Frage, ob und mit welchen Einschränkungen die Bildung stiller Reserven zulässig und zweckmäßig ist, behandelt worden. Neuerdings stellt Dr. Rich. Rosendorff, dem wir schon zahlreiche scharfsinnige Abhand-

lungen über Fragen des Aktienrechts und Bankwesens verdanken, Untersuchungen über rechtliche Zulässigkeit, wirtschaftliche Bedeutung und steuerrechtliche Behandlung der stillen Reserven der Aktiengesellschaften an¹⁾.

Das Ziel der Gesellschaften, sich Gewinne zu reservieren, in den fetten Jahren für die mageren vorzusorgen, muß ohne Zweifel anerkannt werden. Nur über das Ausmaß und die Art der Veröffentlichung gehen die Ansichten wesentlich auseinander.

Das Handelsgesetzbuch kennt zwar den Namen „stille Reserven“ nicht, aber es begünstigt bekanntlich deren Bildung bei Aktiengesellschaften. Die Vorschrift des § 261 Ziffer 1 und 2 des HGB., wonach Wertpapiere und Waren, die einen Börsen- oder Marktpreis haben, höchstens zu dem Börsen- oder Marktpreise des Zeitpunktes, für den die Bilanz aufgestellt wird, sofern dieser Preis jedoch den Anschaffungs- oder Herstellungspreis übersteigt, höchstens zu dem letzteren eingesetzt werden können, enthält entschieden eine Anerkennung der stillen Reserven.

Durch das Wort „höchstens“ wird zum Ausdruck gebracht, daß auch der Einstellung eines niedrigeren Wertes nichts im Wege steht. Werden Objekte unter ihrem Werte eingesetzt, so dient dies zur Stärkung des Gesellschaftsvermögens und kann den Gesellschaftsgläubigern nur zum Vorteil gereichen. Der § 271 des HGB. beschränkt bis zu einem gewissen Grade die Anfechtung von Rücklagen und Abschreibungen. Sie ist nur dann zulässig, wenn die Anteile des Aktionärs oder der Aktionäre, die die Klage erheben, mindestens 5% des Grundkapitals betragen.

§ 271 des HGB. spricht aber weiter von „einem nach dem Gesetz oder nach dem Gesellschaftsvertrage statthaften Maße der Abschreibungen oder Rücklagen“. Soweit das Gesetz in Frage kommt, kann nur, sagt Rosendorff richtig, der § 40 des HGB. gemeint sein; dieser schreibt aber ausdrücklich vor, daß der wahre Wert einzusetzen sei. Bestimmt also das Statut solche Minderbewertung nicht, so hat jeder Aktionär ein Recht auf Bewertung in gesetzlicher Höhe. „Ein Generalversammlungsbeschluß, der die Werte geringer, als dies nach den Gesetzen oder Statuten zulässig ist, ansetzen würde, wäre gesetzwidrig und unterläge der Anfechtung“, sagt Staub in seinem Kommentar zum HGB. Rosendorff, der daraufhin die Statuten zahl-

¹⁾ Siehe meine Schriften: „Was ist Kriegswucher und wie bekämpfen wir ihn?“ und „Organisation und Tätigkeit der Preisprüfungsstellen“. Leipzig 1917.

¹⁾ Die stillen Reserven der Aktiengesellschaft. Verlag von Franz Vahlen, Berlin 1917.

reicher Aktiengesellschaften geprüft hat, ist (Seite 37) zu dem, viele sicher überraschenden Ergebnis gelangt, daß die Bilanzen bei einer sehr großen Anzahl von Gesellschaften stille Reserven enthalten, ohne daß die Satzungen dieser Gesellschaften das Recht hierzu einräumen, mithin nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen angefochten werden können.

Stille Reserven verdanken ihre Existenz zumeist nicht mehr oder minder zufälligen Umständen, sondern sie sind, bemerkt Rosendorff (Seite 6) richtig, das Produkt einer zielbewußt darauf gerichteten Politik. Die üblichen Formen, durch die stille Reserven geschaffen werden, sind die Unterbewertung der Aktiva, oder die Überbewertung von Passiven. Neuerdings dienen mehr oder minder komplizierte finanztechnische Operationen bei Fusionen zur Bildung stiller Reserven.

Die Zwecke, die mit der Ansammlung stiller Reserven verfolgt werden, sind, wie schon oben angedeutet, mannigfacher Art, und es wäre, meine ich, eine sehr interessante Aufgabe für den Volkswirtschaftler und für den Privatwirtschaftler, einmal das pro und contra abzuwägen. Mir will dünken, und da stimme ich mit Rosendorff überein, daß man selbst unter Berücksichtigung der schwierigen Verhältnisse, des Deutschlands Handel und Industrie in nächster Zeit entgegenzusehen werden, vielfach doch zu weit gegangen ist.

Die Politik zahlreicher Gesellschaften, insbesondere auch der Banken, möglichst gleichmäßige Dividenden zu verteilen und den Kurs der eigenen Aktien den allgemeinen Börsenverhältnissen entsprechend stabil zu halten, ist verständlich und zu billigen, sofern die hierbei angewandten Mittel einwandfrei sind. Eine Verschleierungspolitik sollte hierbei aber nicht getrieben werden; wenn auch andererseits zuzugeben ist, daß es in Ausnahmefällen im Interesse der Gesellschaft, und damit auch in dem der Aktionäre, liegt, vorübergehend über diese oder jene Position stillschweigen zu bewahren, z. B. durch Anlegung eines Sammelkontos.

In meinem „Bankgeschäft“¹⁾ habe ich bereits ausgeführt, wie in punkto „Rechnungslegung“ selbst von ersten Banken mitunter Grundsätze befolgt worden sind, die nicht gebilligt werden können. Nicht einmal Andeutungen über erlittene Verluste wurden gemacht. Größere Gewinne, die man aus irgend einem Grunde nicht bekannt geben will, wurden zur Bildung stiller Reserven benutzt, und umgekehrt wurden auf dem Wege interner Verrechnungen — die entsprechenden Beträge werden stillschweigend von den Zins- und Provisionseinnahmen abgesetzt — und Heranziehung der stillen Reserven Verluste, die auf diesen oder jenen Konten entstanden sind, ausgeglichen.

So hat die Deutsche Bank im Jahre 1912 auf ihre sog. „Fürstengeschäfte“ 12 Millionen M abgeschrieben, ohne daß ihre ausgewiesenen Re-

serven sich dadurch gemindert haben. Die Dresdner Bank hat während mehrerer Jahre ihre ansehnlichen Effektergewinne zu nicht näher spezifizierten „reichlichen Abschreibungen“ verwendet. Erträge eines wichtigen Kontos zu verschweigen, ist meines Erachtens aber eine Bilanzierungsmethode, von der auch der mildeste Bilanzkritiker nicht sagen kann, daß sie durch den Zweck geheiligt wird.

Handelt es sich in diesen Fällen um Nichtbekanntgeben von tatsächlich vorhandenen Werten, so sind natürlich ganz anders zu beurteilen bzw. zu verurteilen diejenigen Gesellschaften, die die Verhältnisse günstiger darstellen als sie tatsächlich sind, die, um den Kurs ihrer Aktien zu stützen, Interventionen vornehmen lassen und mittelst Bonifikationen, die sie sogar ihren eigenen Angestellten gewähren, die Aktien ihrer Gesellschaft an den Mann zu bringen suchen²⁾.

Über „Bilanzwahrheit“ gehen die Ansichten, soweit es sich um Unterbewertung der Aktiva und Überbewertung der Passiva, d. h. also um Ansammlung stiller Reserven handelt, auseinander. Unser leider so früh verstorbener Kollege Hermann Rehm hatte den in der 1. Auflage seines grundlegenden Werkes „Bilanzen der Aktiengesellschaften“ eingenommenen Standpunkt von der Bilanzwahrheit bald wieder verlassen. Er schreibt in seinem Aufsatz „Die Bilanzwahrheit und ihr Wesen“³⁾: „Das Gesetz ist einschränkend auszulegen. Das wirtschaftliche Bedürfnis und die wirtschaftliche Grundlage des Handelsgesetzes fordert es. Wirtschaftlich wichtiger als der Grundsatz der Bilanzwahrheit ist der der wirtschaftlichen Festigkeit. Um so fester steht ein Unternehmen, je niedriger es seine Aktiva, je höher es seine Passiva bewertet.“

Wo aber soll die Grenze gezogen sein, und wer soll darüber wachen, daß nicht allzu großer Willkür Tür und Tor geöffnet sind? Eine schematische Behandlung verträgt der Handel nicht. Die Tätigkeit zahlreicher Kriegsgesellschaften — die an und für sich ja notwendig waren, deren Vorstandsmitglieder oft aber (weil sie kaufmännisch nicht geschult und mit den Verhältnissen nicht vertraut waren) nicht den mit Recht an sie gestellten Forderungen genügten — zeigt dies deutlich.

Vor einer Reihe von Jahren habe ich einmal die Schaffung eines Aufsichtsamtes für Aktiengesellschaften in Vorschlag gebracht; vorausgesetzt war dabei natürlich, daß es gelänge, Persönlichkeiten als Leiter zu gewinnen, die befähigt und geneigt sind, die Interessen der Gesellschaft, der Gesellschaftsorgane und der Allgemeinheit miteinander in Einklang zu bringen.

Die gerechte Besteuerung, die ja in der Zukunft noch eine ganz andere Rolle wie heute spielen muß und wird, dürfte Anlaß geben, sich wieder eingehend mit dieser Frage zu beschäftigen. Man wird wohl nicht darum herumkommen, gewisse allgemeine Grundsätze, die aber dem Kaufmann

¹⁾ Siehe hierüber mein „Bankgeschäft“, Band II, Dividenden- und Kurspolitik, S. 311 ff.

²⁾ 1. Jahrgang dieser Zeitschrift, Heft 2 (Mai 1908).

³⁾ Das Bankgeschäft, Band II, Bankpolitik, Leipzig 1914, 5. Teil, I. Erwerbspolitik der Banken, Seite 294 ff.

einige Bewegungsfreiheit lassen müssen, aufzustellen und für deren strikte Innehaltung Sorge zu tragen.

Unbedingtes Erfordernis aber ist, daß die Juristen und die Verwaltungsbeamten, insbesondere die Beamten der Steuerverwaltung, mehr als bisher in die Geheimnisse der Buchführung und des Bilanzwesens einzudringen suchen. Es ist notwendig, daß bald hier etwas Gründliches geschieht. Das Publikum würde dann weniger als bisher belästigt, dem Staat aber nicht, wie bisher, viele Millionen jährlich verloren gehen¹⁾. Das Mindeste, was verlangt werden kann, ist, daß an allen Universitäten Vorlesungen und Übungen über Buchführung und Bilanzen stattfinden, und daß im Referendarexamen der Kandidat eine gewisse Schulung in Buchführungs- und Bilanzfragen nachweisen muß²⁾.

Gewisse allgemeine Bilanzierungs-Vorschriften werden also gerade in Rücksicht auf die Besteuerung sich als unbedingt notwendig erweisen.

Da die rauhe Hand der Gesetzgebung wohl nicht mit Unrecht gefürchtet wird, schlägt Rosendorff (S. 91) vor, „die Gesellschaftsorgane sollten die drohende Flut der Gesetzgebung durch rechtzeitigen Bau von Dämmen und Deichen ihrerseits auf dem Wege einer freiwilligen Änderung ihrer Reserve- und Bilanzpolitik einzulegen suchen“. Er verweist dabei auf das Beispiel der Banken, die, um der Gefahr eines Depositengesetzes zu entgehen, sich freiwillig zur Veröffentlichung von Zweimonatsbilanzen nach einem bestimmten Schema verpflichteten.

War es schon sehr schwer, die Banken, bei denen doch die Verhältnisse etwas gleichartig sind, zu diesem einheitlichen Schema zu vereinen, und ging es auch hierbei ohne Zwang nicht ab — die Banken, die sich nicht fügen, können bekanntlich keine Kapitalserhöhungen vornehmen, da die neuen Aktien zum Börsenhandel nicht zugelassen, mithin auch nicht plziert werden —, so ist es bei der gänzlichen Verschiedenheit der Verhältnisse meines Erachtens praktisch undurchführbar, die große Menge der Aktiengesellschaften unter einen Hut, d. h. unter ein gemeinschaftliches Bilanzschema zu bringen.

¹⁾ Siehe auch den Aufsatz: „Die Bilanz im Lichte der Veranlagungsbehörden“ von Regierungsrat Ludwig Buck in der Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung (10. Jahrgang, 11./12. Heft), der auf Grund einer zwölfjährigen Praxis in der Steuerverwaltung schreibt: „Die Kosten (von Buchführungskursen für Steuerbeamte) ... würden sich hunderttausendfach und noch weit mehr bezahlt machen, denn das Mehr an Steuern, was ein geschulter, mit allen Einzelheiten der Buchführungstechnik vertrauter Steuerbeamter herausholen kann, geht im Laufe weniger Jahre in die Millionen (dabei braucht durchaus nicht immer Steuerhinterziehungsabsicht bei den Steuerpflichtigen angenommen zu werden), und was an jetzt noch immer durch mehrere Instanzen vergeudeter Arbeitskraft der Behörden und an Belästigungen des Publikums bei geschickterer Behandlung aller dieser Dinge gespart werden kann, läßt sich in Zahlen nicht genügend ausdrücken, das weiß nur, wer mitten in der Praxis des täglichen Lebens steht.“

²⁾ Siehe hierzu auch die Ausführungen von Prof. E. Schmalenbach in der Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 10. Jahrgang, 11./12. Heft, S. 326 ff.

Sehr schön wäre es ja, wenn sich auch hierbei von neuem bewähren würde, was Tacitus den Deutschen nachrühmt: „Plusque ibi boni mores valent quam alibi bonae leges“ — aber es ist ein schöner Traum, ich glaube nicht an seine Verwirklichung.

Rosendorff tritt im allgemeinen — da dadurch dem Aktionär die Kontrolle über die Verwendung großer Vermögensteile unmöglich gemacht wird, kann ich ihm beistimmen — aus wirtschaftlichen Gesichtspunkten für eine Beschränkung der Bildung stiller Reserven ein, spricht sich andererseits aber gegen eine gesetzliche Regelung aus, weil sich bei der Verschiedenheit der Gesellschaftszwecke und angesichts der fast täglich wechselnden Bedürfnisse des Geschäftslebens allgemein gültige Regeln für die Grundsätze, nach denen die Bilanzen aufzustellen sind, gesetzlich nicht formulieren lassen.

Vielleicht weisen die Ergebnisse einer bald nach Friedensschluß anzustellenden Enquête einen gangbaren Weg und geben Antwort auf die Frage, bis zu welchem Grade ist die Bildung stiller, d. h. nicht offen gezeigter, sondern versteckt gehaltener, Reserven, auf die ja gerade unsere ersten Unternehmungen mit Stolz hinweisen, erlaubt, ja sogar wünschenswert?

Die Prämienengeschäfte in Wertpapieren.

Von Max Fürst, Charlottenburg.

Jetzt in der Kriegszeit, wo an den deutschen Börsen kein Zeithandel in Wertpapieren stattfindet, also auch Prämienengeschäfte nicht abgeschlossen werden, über diese zu schreiben, scheint nicht zeitgemäß zu sein. Aber endlich einmal wird doch der ersehnte Frieden kommen. Alsdann wird wie früher der Zeithandel an den Börsen nicht entbehrt werden können und mit ihm wird auch der Prämienhandel wiederkommen. Es erscheint deshalb dem Verfasser als eine nützliche Aufgabe, den Lesern dieser Zeitschrift einen aufklärenden Einblick in die Natur dieser eigenartigen Geschäfte zu gewähren, zumal sie von Politikern, Volkswirten, Juristen, selbst von Kaufleuten noch vielfach schief beurteilt werden.

Einführung.

Zum weitaus größten Teile sind die Zeitgeschäfte an den Börsen Fixgeschäfte, das sind Geschäfte, bei denen der Käufer fest gebunden ist, die gehandelten Wertpapiere an einem bestimmten Tage zu dem vereinbarten Kurse abzunehmen, der Verkäufer sie zu liefern. Man spricht deshalb auch von fest kaufen und fest verkaufen. Im Gegensatz zu diesen Geschäften, bei denen jeder, der sie unternimmt, er mag noch so sachkundig unterrichtet sein, ganz unvorhergesehene große Verluste erleiden kann, stehen die in weit geringerer Anzahl geschlossenen Prämienengeschäfte, bei denen es häufig zu einer Lieferung und Abnahme von Wertpapieren gar nicht kommt und die deswegen die Eigenart haben, daß die Verlustgefahr für einen der beiden Vertragsschließenden begrenzt ist, oder wenn es

sich um ein sogenanntes Nochgeschäft handelt, durch ein Gegengeschäft begrenzt werden kann.

Es gibt drei Formen der Prämiengeschäfte: 1. Vor- und Rückprämiengeschäfte, 2. Stel-lagegeschäfte, 3. Nochgeschäfte. Sie stehen alle in einem inneren Zusammenhang miteinander, so daß eine Form in jede andere umgewandelt werden kann.

Welchen Wert zu irgendeiner Zeit eine Prämie auf irgendein Wertpapier auf einen bestimmten Zeitpunkt hat, kann nicht gelehrt werden, jedoch wird derjenige, der längere Zeit im Prämienhandel tätig ist, ihn annähernd richtig zu schätzen vermögen. Der Preis, der für eine Prämie zu erlangen oder zu zahlen ist, hängt, wie der Preis einer Ware, lediglich von Nachfrage und Angebot im Markte ab. Für die Wertbestimmung läßt sich jedoch allgemein folgendes anführen:

Die Prämien werden auf Wertpapiere, deren Kurs erfahrungsgemäß großen Schwankungen unterworfen ist, teurer sein, als auf die, deren Kurs sich in der Regel nur wenig verändert; daher die Prämien auf Spekulationspapiere meistens, jedoch nicht immer, nur nach dem Grad der Kursbeweglichkeit dieser Papiere höher sind, als die Prämien auf festverzinsliche Anleihepapiere. Ferner wird in Zeiten lebhaften Geschäfts oder an einzelnen lebhaften Geschäftstagen, die ja immer die Erwartung größerer Kursveränderungen als Ursache haben, stets die Richtung zur Verteuerung aller Prämien vorhanden sein, wohingegen bei stillem Geschäft sich die entgegengesetzte geltend machen wird. Oft besteht auch für dieses oder jenes Papier, unabhängig von der allgemeinen Börsensimmung, aus besonderen Gründen eine stark steigende oder stark fallende Strömung, die wegen der voraussichtlich stärkeren Kursschwankungen ebenfalls hohe Prämiensätze zur Folge hat.

Die Prämien sind endlich höher, mehr wert, je weiter in der Zeit das Recht für die Erklärung, ob man liefern oder abnehmen wolle, hinausgeschoben ist: Tagesprämien, d. h. Prämien auf den nächsten Tag sind daher billiger, als auf Ende des laufenden Monats, und diese billiger als die auf einen späteren Zeitpunkt. Die Prämien verteuern sich jedoch nicht in gleichem Verhältnis zu der Verlängerung der Fälligkeitszeit; eine Prämie auf ein Spekulationspapier kostet zu derselben Zeit vielleicht für den nächsten Tag $\frac{1}{2}\%$, für 2 Tage $\frac{3}{4}\%$, für 1 Monat 3% , für 2 Monate $4\frac{1}{2}\%$, für 3 Monate $5\frac{1}{2}\%$. Eine mathematische Formel dafür aufzustellen, wie es einige Schriftsteller getan haben, ist für die Theorie fälsch, für die Praxis wertlos.

Für den Preis einer Prämie, welcher Form sie auch angehören mag, ist es aber ganz gleichgültig, ob eine Bewegung nach oben oder nach unten erwartet wird. Die Ursache liegt in der Umwandlungsfähigkeit der Prämienformen.

Aus dem Verhältnis, in denen die Prämienformen untereinander stehen, ergibt sich, wenn der Preis einer Prämie in einer Form bekannt ist, die Be-

stimmbarkeit des Preises für die anderen Formen. Mit der Berechnung dieses bedingten Preises beschäftigen sich alle Lehrbücher über Prämien-geschäfte.

Geschichtliches über Prämien-geschäfte.

Ein großer Teil aller Überlieferungen, die die ausgeprägten, eigenartigen Formen des heutigen Handelsverkehrs in einer lang vergangenen Zeit entstehen lassen, ist unzuverlässig. Auch die Frage, wann und in welchem Lande die Prämien-geschäfte zuerst in Gebrauch gekommen sind, kann mit Sicherheit nicht beantwortet werden.

Richard Ehrenberg in seinem ausgezeichneten Werke: „Das Zeitalter der Fugger“, Jena 1896 und 1912, Band 2, Seite 19, 20, 21 führt an, daß im Jahre 1541, vielleicht schon früher und jedenfalls später noch, die Niederländische Regierung die „Contrats de gageurs et d'assurances des changes“ wiederholt verboten habe. Was dies für eine Geschäftsart war — so fährt Ehrenberg fort — erfahren wir aus einem im Jahre 1542 zu Valladolid gedruckten sehr interessanten kleinen Traktate des Lizentiaten Christoval de Villalon. Er berichtet folgendes: „Kürzlich ist in Flandern ein schreckliches Greuel entstanden, eine Art grausame Tyrannei, welche die Kaufleute dort unter sich erfunden haben. Sie wetten nämlich miteinander darauf, wie der Wechselkurs in den spanischen Messen auf Antwerpen sein wird. Sie nennen dies „parturas“ nach einer anderen schon vorher üblichen Art, Geld zu gewinnen durch den Ausfall einer Geburt (parto), indem der eine wettet, es werde ein Mädchen, der andere, es werde ein Knabe werden. In Castilien nennen sie jene Geschäfte, „apuestas“ (Wetten). Der eine wettet, daß der Wechselkurs sich auf 2% (Agio oder Disagio) stellen wird, der andere auf 3% u. s. f. Die Differenz, um welche er höher oder niedriger ausfällt als gewettet, verpflichten sie sich einander zu bezahlen.“

Ehrenberg fährt dann weiter fort: „Daß wir hier in der Tat den Anfang des heutigen Prämien-geschäfts vor uns haben, läßt sich feststellen. Ohne Frage ist es noch in Antwerpen im Warenhandel angewendet worden, finden wir doch 1591 selbst in Hamburg, das seine ganze moderne Handelstechnik aus Antwerpen und Amsterdam erhalten hat, bereits ein Geschäft, bei denen ein Teil wettet, daß der Weizen binnen sechs Wochen unter einen bestimmten Preis sinken wird. Im Anfang des 17. Jahrhunderts war der Kauf „op conditie, op weddinge, à condition on gageure“ sowohl in Amsterdam, wie in Rouen beim Warenhandel, schön fest eingebürgert, aber immer noch vielfach durchwachsen von jenen älteren Wetten. Daß das Prämien-geschäft aber beim Wechselhandel zuerst angewendet wurde, hatte seinen guten Grund; derselbe wurde noch spekulativer betrieben als der Warenhandel.“

Der Ansicht Ehrenbergs, daß die Prämien-geschäfte mit den Wetten ihren Anfang genommen haben,

muß widersprochen werden. Gewettet wurde in alter Zeit und wird auch heute noch. Mit ihnen haben die Prämiengeschäfte nicht mehr gemein, als daß bei jenen wie bei diesen die Beteiligten Geld gewinnen wollen, was ja auch der Zweck aller wirtschaftlichen Handlungen ist. Unter Wetten versteht man die Übereinkunft zwischen Parteien, die über einen Gegenstand oder über ein früheres oder ein zu erwartendes Geschehnis Entgegengesetztes behaupten, daß die Partei, deren Behauptung sich als unrichtig erweisen wird, zu einer bestimmten Leistung verpflichtet sei. Die Prämiengeschäfte hingegen sind ernste Geschäfte, bei denen (ich greife späteren Ausführungen vor) auf der einen Seite der Käufer des Rechts, ein Wertpapier zu einem bestimmten Kurse zu fordern oder zu liefern steht, der, wenn er von diesem Rechte Gebrauch macht, das Wertpapier abnehmen oder liefern muß; auf der andern Seite der Verkäufer des Rechts, der erfüllen muß, wenn sich der Berechtigte zur Abnahme oder zur Lieferung bereit erklärt hat. Freilich, wie ein Recht im geschäftlichen Leben gewöhnlich nicht ohne Gegenleistung eingeräumt wird, so geschieht dies auch nicht bei den Prämiengeschäften. Diese Gegenleistung, die in der Bezahlung des erworbenen Rechts besteht, hat mit der Leistung, die einer Wette zu folgen hat, keine begriffliche Ähnlichkeit.

Geschäfte mit dem Vorbehalt des Käufers, die Lieferung annehmen oder ablehnen zu können, scheinen zuerst im Warenhandel vorgekommen zu sein. Man findet sie beschrieben von Malynes in „Lex Mercatoria“, London 1622, Seite 144¹⁾.

Von den Prämiengeschäften als eine Form der Spekulation in Wertpapieren ist zum ersten Male in den achtziger Jahren des 17. Jahrhunderts die Rede²⁾. Im Jahre 1667 erschien eine Schrift von Muys van Holy³⁾ über „negotie van optiepartyen“ die er als eine Versicherung bezeichnet, um beim Handel in Aktien einen Verlust in gewisse Grenzen zu bannen. Ein Jahr später, 1668, wurde in Amsterdam ein in spanischer Sprache verfaßtes Buch von Don Joseph de la Vega herausgegeben, das die Aufschrift trägt: „Gespräche . . . über den Aktienhandel, seinen Ursprung und seinen Schwindel“⁴⁾. Die Gespräche behandeln auch eine option (wie heute noch alle Prämiengeschäfte in London genannt werden), durch das in meisterlicher Klarheit deren Wesen veranschaulicht wird. Verständnisvoll spricht er von ihrer nützlichen Verwendbarkeit, indem er anführt: Wenn man aus irgendwelchen Gründen eine Hausse erhofft, aber nicht zu kaufen wagt aus Besorgnis, der Verlauf könnte doch ein anderer sein, so ist ein Prämiengeschäft am Platze.

Da man als gewiß annehmen kann, daß einige Zeit wird vergangen sein, ehe die Prämiengeschäfte einer schriftstellerischen Behandlung würdig gefunden wurden, so wird man den Anfang und die Entwicklung dieser Geschäfte in die ersten Jahrzehnte der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts zu verlegen haben.

Wenige Jahre nach dem Erscheinen der genannten zwei Schriften, und zwar in den drei aufeinander folgenden Nummern vom 22. und 29. Juni und vom 6. Juli 1694 der Zeitschrift: „Collektion for the improvement of husbundry and trade“ konnte der vorzügliche englische Volkswirt John Houghthon bereits ausführlich Vor- und Rückprämiengeschäfte schildern, wie sie, als eine neue Geschäftsform im Wertpapierhandel, zurzeit an der Londoner Börse abgeschlossen wurden¹⁾. Eigentlich ist der Name, der das Geschäft bezeichnete, es hieß „refuse“, Weigerung, Ablehnung. Das Entgelt für das Wahlrecht wurde damals, ebenso wie wir es nennen, praeium (Prämie) genannt, während es heute in London gewöhnlich mit option-money bezeichnet wird. Die Prämie mußte dort wie in Amsterdam beim Abschluß des Vertrages bezahlt werden, ein Brauch, der sich in London erhalten hat.

Geregelt in einiger Ausdehnung scheinen die Prämiengeschäfte zuerst in Amsterdam zu Anfang des 18. Jahrhunderts betrieben worden zu sein²⁾. Hier lernte sie John Law, der spätere Finanzminister zur Zeit der Regentschaft des Herzogs von Orleans und Gründer der ersten Zettelbank in Frankreich, kennen, wohin er sie im Jahre 1718 verpflanzte. Der Schriftsteller Guillard, in seinem Werke: „Les opérations de Bourse“, Paris 1875, S. 24, berichtet über eins dieser Geschäfte Laws: „Il acheta deux cents actions de la Compagnie d'Occident au pair à six mois, c'est à dire au prix de 100000 livres (sie standen damals auf 60); il paya de suite 40000 livres qui représentaient le montant de la difference entre le cours actuel et le cours au pair, s'engageant à abandonner cette somme au vendeur, si, dans six mois, les actions ne valaient pas au moins 500 livres“³⁾. Verständlicher ausgedrückt heißt dies: Law erwarb für eine Zahlung von 40000 livres das Recht, 200 Stück Aktien der Compagnie d'Occident, deren Nennwert, da jedes Stück zu 500 livres, 100000 livres betrug, und zurzeit 60% Kurswert hatten, nach sechs Monaten zu 100% von dem Verkäufer des Rechts fordern zu können⁴⁾.

Nachdem in Deutschland die Zeitgeschäfte Anfang des Jahres 1816 eingeführt worden, begann an der Berliner Börse bereits in den zwanziger Jahren

¹⁾ Angeführt von Ehrenberg a. a. O. Seite 20 Anm.

²⁾ Vergl. Emanuel Leaser: Zur Geschichte der Prämiengeschäfte. Festgaben für Knies. Berlin 1896, S. 210 ff.

³⁾ Vergl. Etienne Laspeyres: Geschichte der volkswirtschaftlichen Anschauungen der Niederländer und ihre Literatur zur Zeit der Republik, S. 271.

⁴⁾ Vergl. Richard Ehrenberg: „Die Amsterdamer Aktienspekulation im 17. Jahrhundert“, in den Jahrbüchern für Nationalökonomie, Bd. 58, S. 813 ff.

¹⁾ Vergl. Leaser a. a. O. S. 218 ff.

²⁾ Vergl. Bender: Verkehr mit Staatspapieren, Göttingen 1830, S. 430 ff.

³⁾ So wörtlich angeführt von Arno Holz: „Die Prämiengeschäfte“, Berlin 1905, S. 3.

⁴⁾ Vergl. auch Alexi: „John Law und sein System“, Berlin, R. L. Prager, 1885, S. 89, in welcher Schrift auch Käufe Laws von Rechten auf Lieferung von Aktien erwähnt werden.

auch der Prämienhandel¹⁾. Besonders das angesehene Maklerhaus S. A. Benda betrieb ihn dort Jahrzehntlang in großem Umfange.

Zu größter Bedeutung für die Börsenspekulationsgeschäfte gelangten die Prämiengeschäfte an der Berliner Börse zu Anfang der sechziger Jahre, eine Bedeutung, die sie mehrere Jahrzehnte behielten. Aber trotz ihrer eigenartigen Vorzüge büßten sie diese nach und nach ein, so daß die Umsätze in den letzten Jahrzehnten vor dem Kriege nur noch einen Bruchteil der früheren ausmachten.

Immerhin reizen jederzeit diese Geschäfte zur Beteiligung, ja sind sogar zuweilen für einzelne Börsenwerte, wenn größere Veränderungen ihrer Kurse erwartet werden, immer noch von einiger Bedeutung. Es ist nicht anzunehmen, daß sie jemals im Börsenhandel aufhören werden.

Außer der Berliner Börse kommen für das Prämiengeschäft in Deutschland nur noch die Börsen in Frankfurt a. M. und in Hamburg in Betracht.

Begriff der Prämiengeschäfte.

Der Grundzug der Prämiengeschäfte zeigt sich am deutlichsten bei ihren einfachsten Formen: den Vor- und Rückprämiengeschäften. Von ihnen sei hier begrifflich festgestellt, daß sie Börsengeschäfte sind, bei denen der eine Vertragsschließende gegen Zahlung eines gewöhnlich in Prozenten ausgedrückten Betrages, Prämie genannt, das Recht erwirbt, ein bestimmtes Wertpapier zu einer bestimmten Zeit zu einem vereinbarten Preise von dem anderen Teile, dem Empfänger der Prämie, wenn er ein Vorprämiengeschäft mit ihm abgeschlossen hat, die Lieferung, wenn ein Rückprämiengeschäft, die Abnahme der Wertpapiere zu verlangen.

Leider ist in der Literatur fast allgemein die Auffassung vertreten, daß man durch Zahlung der Prämie, die als Reugeld bezeichnet wird, von dem Kauf oder Verkauf zurücktritt. Von einem festen Kauf oder Verkauf kann jedoch bei den Prämiengeschäften nicht die Rede sein, es handelt sich bei ihnen immer nur um ein Bezugs- oder Lieferungsrecht. Wenn nun jemand von diesem Rechte keinen Gebrauch macht, so tritt er doch dadurch nicht von seinem Geschäft zurück. — Die Bezeichnung der Prämie als Reugeld ist ebenfalls falsch, schon deshalb, weil dieses sogenannte Reugeld, man mag von dem Rechte zu fordern oder zu liefern Gebrauch machen oder nicht, also in jedem Falle bezahlt werden muß: im letzten Falle als Prämie, im ersten dadurch, daß das Entgeld für das eingeräumte Recht in dem höheren Vorprämienkurs oder in dem niedrigeren Rückprämienkurs verrechnet ist.

Die wirtschaftliche Nützlichkeit der Prämiengeschäfte und ihre Schädlichkeit.

Wenn es auch nicht möglich ist, an dieser Stelle die wirtschaftliche Bedeutung der Spekulations-

geschäfte im Börsenhandel im allgemeinen zu untersuchen, so müssen doch in bezug auf die dazu gehörenden Prämiengeschäfte einige Ausführungen gemacht werden, weil weite Kreise außerhalb der Börse, auch solche, die die Einsicht gewonnen haben, daß der Spekulationshandel in Wertpapieren wirtschaftlich nützlich und zur Erfüllung der Aufgabe der Börse unentbehrlich sei, dies allein für die Fixgeschäfte zugestehen wollen. Wenigstens, so wird behauptet, überwiegen die wirtschaftlichen Schäden, die die Prämiengeschäfte anrichten, den wirtschaftlichen Nutzen, der von ihren Verteidigern ihnen zugeschrieben wird.

Worin besteht dieser Nutzen? Da die Prämiengeschäfte in den weitaus meisten Fällen reine Spekulationsgeschäfte sind, hauptsächlich darin, daß jeder, der solche gewagten Geschäfte unternehmen will, nicht fest zu kaufen oder zu verkaufen braucht, sondern sich durch ein Prämiengeschäft ein Forderungs- oder ein Lieferungsrecht, oder beides erwerben kann, wobei er also nur einen bestimmten Betrag zu verlieren Gefahr läuft.

In anderen Fällen können die Prämiengeschäfte, gleich einer Versicherung gegen größere Verluste wirken; so z. B. wenn jemand, der Wertpapiere besitzt, die auch auf Zeit gehandelt werden, oder Wertpapiere durch ein noch laufendes Zeitgeschäft erworben, also später abzunehmen hat, bei drohenden ungünstigen Ereignissen irgendwelcher Art, da es doch immer zweifelhaft ist, ob sie eintreten werden, anstatt seine Wertpapiere zu verkaufen, sich durch ein Prämiengeschäft das Recht erwirbt, sie zu einem bestimmten Kurse zu einer bestimmten Zeit liefern zu können. Tritt dann wirklich das befürchtete Ereignis mit einer verheerenden Wirkung auf die Kurse ein, so wird derjenige, der so vorsichtig gehandelt hat, seinen Verlust auf einen schon vorher errechenbaren Betrag begrenzt haben. Hat er aber auch nur Rechte auf Lieferung von Wertpapieren, die er nicht besitzt, erworben, so wird er gegebenenfalls beim Fallen der Kurse Gewinne erzielen, die seinen Verlust an den eigenen Werten ganz oder doch wenigstens zum Teil ausgleichen.

Als ein weiteres Beispiel von der mannigfachen nützlichen Verwendbarkeit der Prämiengeschäfte sei noch angeführt: Bei Geschäftsabschlüssen mit dem Auslande, bei denen die Lieferung oder der Empfang von Waren zu einer späteren Zeit zu erfolgen hat und die Zahlungen in dem Gelde des fremden Staates zu leisten sind, vermag sich der Beteiligte gegen den möglichen Verlust, den er durch den schwankenden Wert des fremden Geldes erleiden kann, dadurch zu schützen, daß er, falls er Zahlungen zu leisten hat, sich durch ein Prämiengeschäft ein Forderungsrecht, falls er Zahlungen zu empfangen hat, ein Lieferungsrecht erwirbt. Erst dann, wenn er nicht etwa vorziehen sollte, das fremde Geld auf spätere Lieferung fest zu kaufen oder fest zu verkaufen, hat seine Berechnung des Geschäftsgewinnes eine sichere Grundlage erhalten.

Solchen und anderen Verwendungsmöglichkeiten der Prämiengeschäfte, deren großer privatwirtschaft-

¹⁾ Vergl. Bender a. a. O. S. 43, der die Bemerkung hinzufügt: „so kann man es nicht anders als einen glücklichen Gedanken nennen, in der Reihe der Börsengeschäfte, Zeitkäufe auf Prämien einzuführen“.

licher und volkswirtschaftlicher Wert bei unvoreingenommener Betrachtung nicht geleugnet werden kann, steht freilich als Kehrseite die Tatsache gegenüber, daß häufig Personen, die sonst den Börsenspekulationsgeschäften fern bleiben würden und fern bleiben sollten, leicht zu Prämiengeschäften verführt werden, ferner, daß auch an der Börse mancher Börsenbesucher durch die Prämiengeschäfte zu umfangreicheren Spekulationsgeschäften, als er sie sonst unternehmen würde, angeregt wird. Immer handle es sich hierbei, so meinen die Gegner der Prämiengeschäfte, um ein Spiel, das volkswirtschaftlich ohne jeglichen Wert sei und seiner Folgen wegen gesetzlich verboten werden sollte.

Die Frage, ob dies geschehen solle, ist besonders in den Vernehmungen vor der Börsen-Enquête-Kommission in den Jahren 1892/93 vielseitig erörtert worden. Auf die Frage des Vorsitzenden: „Wird aber nicht die Form der Prämiengeschäfte vorzugsweise von Spielern angewandt?“ antwortete treffend Dr. von Siemens: „Darüber ist gar kein Zweifel. Die Frage ist nur, ob Sie die Rasiermesser abschaffen wollen, weil sich unvernünftige Menschen damit schneiden können“¹⁾.

Daß großer Mißbrauch mit den Prämiengeschäften getrieben wird, ist besonders in dem letzten Jahrzehnt in den Prozessen gegen die sogenannten Bucketshops aufgedeckt worden, die in vertrauenerweckender Form durch Vorspiegelung großer Aussichten auf beträchtlichen Gewinn geschäftsunkundige Personen zu Prämiengeschäften verleitet und dadurch fast immer um ihr kleines oder größeres Vermögen gebracht haben.

Was beweist dies aber? Doch nicht mehr, als daß die Eigenart dieser Geschäfte, wie vieles andere wirtschaftlich Nützliche, auch Schaden anrichten kann. Verböte man die Prämiengeschäfte, so ließen sich viele der Verführung zugängliche Personen zu Spekulationsgeschäften mit fest gekauften oder fest verkauften Stücken verleiten, besonders dann, wenn von ihnen nur ein kleiner Einschub gefordert werden würde. Dieses Lockmittel benutzen in der Tat ebenfalls die Bucketshops im Auslande. Bei einer nur kleinen Kursbewegung nach der Verlustseite hin werden die eingegangenen Verbindlichkeiten gelöst und der ins Garn Gegangene hat natürlich sein eingezahltes Geld verloren.

Für solche Fälle, aber auch für die mit größerem Einschub, wird das Urteil gelten müssen: wenn es als ein Übel angesehen wird, daß Personen Börsenspekulationsgeschäfte unternehmen, die ihm fernbleiben sollten, so sind doch immerhin für sie die Geschäfte mit beschränkter Verlustgefahr gegen die mit unbegrenzter von kleinerem Übel.

Die Verteidiger der Prämiengeschäfte werden vielfach getadelt, daß sie diese Geschäfte immer nur vom Standpunkte des Prämienzahlers aus betrachten, während doch auch zu berücksichtigen sei, daß

die Prämienempfänger, gleich den Bankhaltern am Spieltisch, eine fast unbegrenzte Verlustgefahr zu tragen haben¹⁾. Gewiß, so sei darauf erwidert, zu jedem Versicherten gehört ein Versicherer. Diese Versicherer sind aber ausschließlich Börsenkundige, die auch Spekulationen in festen Käufen und Verkäufen unternehmen, mit denen ihre Prämiengeschäfte in der Regel in irgendwelcher Verbindung stehen

Vor- und Rückprämiengeschäfte.

Nehmen wir z. B. an, es kaufe jemand von einem Wertpapier, dessen Kurs zurzeit 159% ist, 30000 M zu 161 $\frac{1}{2}$ % mit 2 $\frac{1}{2}$ % Vorprämie (kurz geschrieben 161 $\frac{1}{2}$ | 2 $\frac{1}{2}$ V.), so bedeutet dies, daß der Käufer das Recht erworben hat, dieses Wertpapier zu 161 $\frac{1}{2}$ % von dem Verkäufer zu fordern, oder falls er es nicht tut, verpflichtet ist, an den Verkäufer 2 $\frac{1}{2}$ % = 750 M zu zahlen. Würde er diese 2 $\frac{1}{2}$ % sofort nach dem Abschluß des Geschäftes zahlen, so müßte selbstverständlich der Verkäufer die 30000 M, falls sie gefordert werden, 2 $\frac{1}{2}$ % niedriger als zu 161 $\frac{1}{2}$ %, also zu 159% liefern, forderte aber der Käufer nicht, so hätte er, da er die Vorprämie von 2 $\frac{1}{2}$ % bereits bezahlt hat, nichts mehr zu leisten. Am deutlichsten und sinngemäß der gebräuchlichen Schreib- und Ausdrucksweise würden wir sagen, der Käufer hat 30000 M des betreffenden Papiers zu 159/0 (Null) Vorprämie à la hausse, was nur ein anderer Ausdruck ist dafür, daß er das Recht hat, 30000 M des betreffenden Papiers zu 159% zu fordern. Dieses Recht hat er also durch die Zahlung von 2 $\frac{1}{2}$ % erworben.

Auf jeden Fall kommt der Käufer erst in Gewinn, wenn der Kurs des Wertpapiers, der, wie wir angenommen haben, zur Zeit des Kaufs 159% gewesen ist, über 161 $\frac{1}{2}$ % steigt. Die Möglichkeit des Gewinnes ist daher wesentlich geringer, als wenn der Käufer die Papiere zu 159% fest gekauft hätte. Auf der Lichtseite steht jedoch, daß, obgleich sein Gewinn bei einem Steigen des Kurses unbegrenzt, sein möglicher Verlust begrenzt ist.

Der Käufer kann natürlich zu jeder Zeit die Wertpapiere, die er zu fordern berechtigt ist, verkaufen. Verkauft er sie vor der Fälligkeit des Geschäftes, so entstehen für ihn Aussichten auf Gewinn beim Fallen des Kurses, also in der Richtung, die seiner bisherigen Spekulation entgegengesetzt ist.

Diese Ausführungen beziehen sich sinngemäß auch auf die auf das Fallen der Kurse gerichteten Rückprämiengeschäfte.

Umwandlung von Vorprämiengeschäften in Rückprämiengeschäfte und umgekehrt.

Hat jemand 30000 M Wertpapiere zu 161 $\frac{1}{2}$ | 2 $\frac{1}{2}$ Vorprämie gekauft und verkauft dagegen vor Fälligkeit des Geschäftes 30000 M fest, sei es deshalb, weil er seinen Gewinn sichern will, sei es, weil er seine Meinung, daß ihr Kurs steigen werde, geändert hat, welches Engagement hat er nun? Ausgeglichen

¹⁾ Stenographische Berichte der Börsen-Enquête-Kommission. Berlin 1893, S. 1974.

¹⁾ So auch Holz: „Die Prämiengeschäfte“. Berlin 1905. S. 15 ff.

ist sein Geschäft ja nicht, da er wohl fest verkauft, aber nicht fest gekauft hat und es ihm daher freisteht, am Erklärungstage von seinem Forderungsrechte Gebrauch zu machen oder nicht.

Nehmen wir an, er hätte zu 159 verkauft. Stiege jetzt gegen seine Erwartung der Kurs, so daß er am Erklärungstage zu $161\frac{1}{2}$ forderte, so verlöre er, da er zu 159 liefern muß, die Differenz von $2\frac{1}{2}\%$. Mehr könnte er jedoch nicht verlieren. Fiele aber der Kurs unter 159, so würde er die Stücke nicht fordern, sondern $2\frac{1}{2}\%$ Vorprämie zahlen, insofgedessen sich für die zu 159 verkauften 30000 M um $2\frac{1}{2}\%$ niedriger, nämlich auf $156\frac{1}{2}$ berechneten. Von diesem Kurse abwärts käme er in Gewinn, dessen Höhe nicht begrenzt wäre. Sein Unternehmen hätte also jetzt eine dem früheren entgegengesetzte Richtung: es wäre gleichbedeutend einem Verkauf von 30000 M zu $156\frac{1}{2}$ mit $2\frac{1}{2}\%$ Rückprämie geworden.

Hätte der Käufer der Vorprämie zu $160\frac{1}{2}$ verkauft, so berechnete sich die Rückprämie:

$$\begin{aligned} & \frac{160\frac{1}{2} - 156\frac{1}{2}}{156\frac{1}{2}} = 2\frac{1}{2}\% \\ \text{ab Vorprämie } & 2\frac{1}{2}\% = 158\% \\ \text{möglicher Verlust: } & 160\frac{1}{2} - 161\frac{1}{2} = -1\% \\ \text{also } & 158\% \text{ Rückprämie.} \end{aligned}$$

Nehmen wir endlich an, der Käufer der Vorprämie hätte zu $161\frac{1}{2}$ verkauft. Wenn der Kurs weiter stiege, so würde er nicht in Verlust geraten können, da er das Recht hat, die Stücke zu gleichem Kurse am Prämienerklärungstage zu fordern. Fiele aber der Kurs, so würde er, da er in diesem Falle $2\frac{1}{2}\%$ Vorprämie zu zahlen hätte, abwärts von 159 in Gewinn kommen. Dieses nach unten gerichtete Engagement würde also ganz ohne Verlustgefahr sein.

Diese Feststellung wird nicht berührt, wenn der Käufer der 30000 M zu $161\frac{1}{2}/2\frac{1}{2}$ Vorprämie höher als zu $161\frac{1}{2}$, vielleicht zu 164 fest verkauft hätte. Alsdann würde er von $161\frac{1}{2} - 164 = 2\frac{1}{2}\%$ bereits sicher gewonnen haben und daneben noch 30000 M zu 159,0 Rückprämie schuldig sein.

Sinngemäß in entgegengesetzter Richtung geschieht die Umwandlung der Rückprämiengeschäfte in Vorprämiengeschäfte.

Stellageschäfte.

Der Käufer einer Stellage hat das Recht, aber auch die Pflicht, eine bestimmte Menge eines Wertpapiers zu einem bestimmten Zeitpunkt, nach vorangegangener Erklärung oder Feststellung, entweder zu dem höheren der beiden Kurse der Stellage abzunehmen, oder zu dem niedrigeren zu liefern. Eins von beiden zu tun ist der Käufer verpflichtet.

Bei einem Stellageschäft, dessen Kurse z. B. 164/154 lauten, muß der Käufer entweder zu 164 abnehmen oder zu 154 liefern. Der Preisunterschied zwischen Forderungs- und Lieferungskurs, hier $164 - 154 = 10\%$, wird die Spannung der Stellage genannt. Der Mittelkurs, hier 159, ist der Stichtkurs. Mehr als vom Mittelkurs bis zum Forderungskurs, hier 164, oder bis zum Lieferungskurs, hier 154,

kann der Käufer nicht verlieren. Die beiden Hälften, hier 5% , geben die Grenze des möglichen Verlustes des Stellagekäufers an.

Eine Stellage wird selten allein zu einer Spekulation gekauft. Deshalb nicht, weil die Kurse nach oben und nach unten wesentlich — in der Regel um das doppelte — weiter vom Tageskurse entfernt sind als die der Vorprämien und der Rückprämien, ein Gewinn für den Käufer daher erst bei größeren Veränderungen der Kurse eintreten kann.

Was jedoch die Stellagen für den Käufer nicht vorteilhaft erscheinen läßt, das macht sie für den Verkäufer zu einem beliebten Spekulationsgegenstand. Freilich ist sein Gewinn nur innerhalb einer bestimmten Grenze möglich, aber er hat verhältnismäßig großen Spielraum, bis er in Verlust geraten kann. Welche Gefahren jedoch solche Geschäfte in sich bergen, kann an dieser Stelle nicht näher beleuchtet werden¹⁾.

Aus dem als vorteilhaft angeführten Grunde sind Verkäufer von Stellagen immer leichter im Markte zu finden, als Verkäufer von Rechten, die bei anderen Prämiengattungen der anderen Partei eingeräumt werden. Dieser leichteren Erhältlichkeit wegen und weil jede andere Prämiengattung durch einen festen Kauf oder Verkauf in sie umgewandelt werden kann, ist die Stellage der Wertmesser für alle Prämiengattungen.

Umwandlung von Vor- und Rückprämiengeschäften in Stellageschäfte. Wenn jemand 30000 M eines Wertpapiers zu $161\frac{1}{2}/2\frac{1}{2}$ V. gekauft und 30000 M desselben Papiers zu $156\frac{1}{2}/2\frac{1}{2}$ R. verkauft hat: ein Recht zu fordern und ein Recht zu liefern, welches Meinungsgeschäft hat er dann?

Ist zur Zeit der Prämienerklärung der Börsenkurs über 159, so nimmt er die 30000 M zu $161\frac{1}{2}$ ab und zahlt die Rückprämie von $2\frac{1}{2}\%$; die 30000 M kosten alsdann 164. Beim Börsenkurs unter 159 liefert er 30000 M zu $156\frac{1}{2}$ und zahlt die Vorprämie von $2\frac{1}{2}\%$; der Verkaufspreis berechnet sich daher alsdann auf 154.

Diese Prämiengeschäfte sind also zusammen dasselbe, was der Kauf der Stellage 164/154 ist. Sie unterscheiden sich von ihr nur dadurch, daß der Käufer der Vorprämie, der hier zugleich Verkäufer einer Rückprämie ist, erklären kann, daß er weder fordern noch liefern, während der Käufer einer Stellage das eine oder das andere tun muß.

Nach obigem Beispiel sind aber:

Kauf 30000 M $161\frac{1}{2}/2\frac{1}{2}$ V. und Verkauf 30000 M $176\frac{1}{2}/2\frac{1}{2}$ R. = Kauf 30000 M 164/154.

Da man nach den vorangegangenen Ausführungen anstatt des Verkaufs mit Rückprämie auch 30000 M zu $161\frac{1}{2}$ $2\frac{1}{2}\%$ V. kaufen und 30000 M zu 159 fest verkaufen kann, so ergibt sich die neue Gleichung: Kauf 60000 M $161\frac{1}{2}/2\frac{1}{2}$ V. und Verkauf 30000 M 159 = Kauf 30000 M 164/154

¹⁾ Wer sich hierüber, wie überhaupt über Prämiengeschäfte gründlich unterrichten will, den verweise ich auf mein Werk „Prämien-, Stellage- und Nochgeschäfte“, Berlin 1908, Haude & Spensersche Buchhandlung.

ferner, da man anstatt 30000 M zu $161\frac{1}{2}/2\frac{1}{2}$ V. zu kaufen, auch 30000 M zu 159 fest kaufen und 30000 M $156\frac{1}{2}/2\frac{1}{2}$ R. verkaufen kann, die Gleichung:

Kauf 30000 M 159 und Verkauf 60000 M $156\frac{1}{2}/2\frac{1}{2}$ R. = Kauf 30000 M 164/154.

Diese als Beispiel angeführten Käufe und Verkäufe ergeben:

Kauf 30000 M 164/154 } = Kauf 60000 M $161\frac{1}{2}/2\frac{1}{2}$ V.
Kauf 30000 M 159 }

ferner

Kauf 30000 M 164/154 } = Verkauf 60000 M $156\frac{1}{2}/2\frac{1}{2}$ R.
Verkauf 30000 M 159 }

Allgemein drücken dies die Lehrsätze aus:

1. Wenn man auf eine gekaufte Stellage einen ihr gleichgroßen Nennbetrag fest kauft, so hat man ein Engagement, das gleichwertig ist dem Kauf einer Vorprämie in dem Nennbetrage der beiden Geschäfte zusammen.

2. Wenn man auf eine gekaufte Stellage einen ihr gleichgroßen Nennbetrag fest verkauft, so hat man Engagement, das gleichwertig dem Verkauf einer Rückprämie in dem Nennbetrag der beiden Geschäfte zusammen.

Verhältnis der Stellagespannungen zum Écart und zur Prämie und umgekehrt. Das Wort „Écart“ bedeutet den Abstand des Prämienkurses von dem jeweiligen Fixkurs. Wir haben angenommen, daß der Börsenkurs des gehandelten Wertpapiers zur Zeit des Abschlusses des Prämiengeschäfts 159 gewesen sei. Der Écart bei den angeführten Prämiengeschäften ($150 - 161\frac{1}{2}$ und $159 - 156\frac{1}{2}$) ist also gleich groß den Prämien ($2\frac{1}{2}\%$). Die Stellagen, die diese Geschäfte ausgleichen, haben eine Spannweite von 10% . Die Spannung steht also im Verhältnis zu der Höhe des Écarts oder der Prämie wie $10:2\frac{1}{2}$ oder $4:1$.

Es lassen sich hieraus die folgenden Lehrsätze ableiten:

1. Sind Écart und Prämie gleich groß, so ermittelt man die Stellagespannung, wenn man den Écart oder die Prämie mit 4 multipliziert.

2. Weiß man, wie groß eine Stellagespannung ist, so braucht man sie nur durch die Zahl 4 zu teilen und man weiß, wie groß ihr entsprechend Écart und Prämie sein muß.

Sind Écart und Prämie nicht gleich groß, so zähle man beide zusammen und man hat die Hälfte der Stellagespannung ermittelt; z. B. 2% Écart und 1% Prämie ergeben also Hälfte 3% , also als ganze Stellagespannung 6% .

Berechnung bei einem vorgeschriebenen Prämienpreise. Es soll z. B. ein Wertpapier mit $\frac{3}{4}\%$ Prämie bei einer Stellagespannung von 5% gekauft werden. Da Écart und Prämie zusammen gleich der Hälfte der Stellagespannung ist, so weiß man sofort, wenn die Prämie $\frac{3}{4}\%$ hoch sein soll, daß der Écart $1\frac{3}{4}\%$ betragen muß, da $\frac{3}{4} + 1\frac{3}{4} = 2\frac{1}{2}$. Wenn der Fixkurs zurzeit 175% wäre, so müßte $176\frac{3}{4}/\frac{3}{4}$ V. bezahlt werden. Handelte es sich um einen Verkauf mit Rückprämie, so müßte $173\frac{1}{4}/\frac{3}{4}$ R. zu erzielen sein.

Nochgeschäfte.

Nochgeschäfte sind die Verbindung eines festen Kaufs von Wertpapieren mit einem Nachforderungsrecht oder eines festen Verkaufs von Wertpapieren mit einem Nachlieferungsrecht.

Der Käufer, der nachzufordern das Recht erwirbt, muß deshalb einen höheren als den jeweiligen Marktpreis zahlen, der Verkäufer, der nachzuliefern das Recht erwirbt, zu einem niedrigeren als zu dem jeweiligen Marktpreis verkaufen.

Wenn man einen gleichgroßen Nennbetrag, den man fest gekauft hat, nachfordern, oder den man fest verkauft hat, nachliefern kann, so nennt man diese Geschäfte: Käufe oder Verkäufe mit einmal noch ($1 \times n$). Man kann aber auch mit 2 mal noch, mit 3 mal noch usw. handeln.

Es ist einleuchtend, daß bei den Nochgeschäften die Verlustgefahr nicht begrenzt ist. Der Erwerber eines dieser Rechte kann aber jederzeit sein Geschäft in ein reines Prämiengeschäft, also in ein Geschäft mit begrenzter Verlustgefahr verändern, er braucht ja nur, wenn er Käufer ist, die fest gekauften Wertpapiere zu verkaufen, wenn er Verkäufer ist, die fest verkauften zu kaufen.

Beispiel 1. Weil der Kurs gegen die Erwartung gefallen ist und der Käufer die weitere Verlustgefahr eines festen Kaufgeschäfts nicht tragen will, verkauft er z. B. 30000 M, die er zu 181 mit einmal noch gekauft hat, fest zu 179. Er verliert infolgedessen auf 30000 die Differenz von 181 bis 179 = 2% und hat nun noch

30000 M zu $181/0$ V. übrig.

Wenn er die 2% auf dieses Prämiengeschäft zuschlägt, so berechnet sich der Kostenpreis der 30000 M auf $183\frac{2}{2}$ V. So lange er also nicht noch 30000 M verkauft hat, bleibt sein Unternehmen weiter nach oben gerichtet.

Beispiel 2. Der Verkäufer von 30000 M mit einmal noch kauft aus dem gleichen, oben angegebenen Grunde 30000 M zu 179. Er verliert infolgedessen auf 30000 M die Differenz von 179 bis 181 = 2% und es bleibt ihm nun noch das Unternehmen: der Verkauf von 30000 M zu $179/0$ Rückprämie übrig.

Wenn er den erlittenen Differenzverlust auf dieses Geschäft verrechnet, so stellt sich der Verkaufspreis der 30000 M auf $177\frac{2}{2}$ R.

Ermittlung, wie sich der Écart bei Nochgeschäften zu der Spannung der Stellageschäfte verhält. Es ist dazu zunächst erforderlich, aus dem festen Kurse die in ihm steckende Vergütung, d. i. den Mehrpreis bei Nachforderungsgeschäften oder den Mindestpreis bei Nachlieferungsgeschäften auszusondern.

Nehmen wir an, daß der Marktpreis zur Zeit der angeführten Nochgeschäfte 180 gewesen sei, so steckt also in den Kursen 181 und 179 1% Vergütung für das eingeräumte Recht. Diese Vergütung z. B. auf die Null-Vorprämie übertragen können wir auch sagen, daß

30000 M zu 180

und 30000 M zu $182/1$ V.,

also außer, 30 000 M zum Marktpreis, 30 000 M mit 2% Ecart und 1% Vorprämie gekauft worden sind. Nach der unter „Stellageschäfte“ gegebenen Erläuterung entspricht dies einer Stellagespannung von 6%.

Hieraus folgt: Wenn wir bei einem Geschäft mit 1 mal noch dem Écart, d. h. hier die Vergütung im Kurse, mit 6 multiplizieren, so wissen wir, wie hoch die Stellagespannung berechnet ist. Der Écart verhält sich zur Stellagespannung bei Geschäften mit einmal noch wie 1 : 6.

Umgekehrt: Wenn wir die Stellagespannung durch die Zahl 6 teilen, so wissen wir, wie groß der Écart bei einem Geschäft mit $1 \times n$ sein muß.

Wäre das Nachforderungsrecht nicht bei 181, sondern zu einem anderen Kurse, z. B. 182, so berechnete sich die Vorprämie durch Hinzurechnung der Vergütung von 1% auf 183/1. Sie entspräche alsdann einer Stellagespannung von 8%¹⁾.

Für die Nachgeschäfte, bei denen die festen und die Nachkurse gleich sind, sei noch eine feststehende Form für die Ermittlung der Verhältniszahlen angeführt.

Man ermittelt sie, wenn man die Kursvergütung mit der Größe 2 und $\frac{4}{n}$ multipliziert.

$\text{Écart} \times \left(2 + \frac{4}{n}\right) = \text{Stellagespannung}$; n ist die Zahl der Nachs, demnach ist

bei $1 \times n$, $2 + \frac{4}{1} = 6$ die Verhältniszahl

„ $2 \times n$, $2 + \frac{4}{2} = 4$ „ „

„ $3 \times n$, $2 + \frac{4}{3} = 3\frac{1}{3}$ „ „

„ $4 \times n$, $2 + \frac{4}{4} = 3$ „ „ usw.

Entgangener Gewinn.

Von Friedrich Leitner, Berlin.

Wer zum Schadenersatz verpflichtet ist, hat außer der erlittenen Vermögensseinbuße auch den entgangenen Gewinn zu erstatten. (§§ 249, 252 BGB.) Wenn also die Heeresverwaltung aus wichtigen inneren Gründen einen fest und unkündbar erteilten Auftrag auf Lieferung eines Gegenstandes des Heeresbedarfs widerruft, beispielsweise einen Lieferanten telegraphisch anweist, die Fertigung sofort einzustellen, ist sie verpflichtet, Schadenersatz zu leisten. (§§ 324, 326 BGB.) Der Lieferant muß sich jedoch alles anrechnen lassen, was er infolge der Befreiung von der Leistung erspart oder durch anderweitige Verwendung seiner Arbeitskraft erwirbt oder zu

erwerben böswillig unterläßt. Gelingt es also einem Lieferanten, anstelle des widerrufenen Auftrages in kurzer Zeit Ersatzaufträge hereinzuholen, zu deren Ausführung die für den ursprünglichen Auftrag beschafften Spezialwerkzeugmaschinen und -werkzeuge Verwendung finden können, so wirkt diese anderweitige Verwendung Schaden mindernd. Wenn in einem anderen Fall eine Firma die vertragliche Lieferzeit für den widerrufenen Auftrag einzuhalten imstande gewesen wäre, dieser Auftrag beispielsweise mit Ende März ausgelaufen wäre, die ordnungsmäßige Erfüllung des Auftrages eine volle Beschäftigung der betreffenden Werkstätte bis Ende März gewährleistet hätte, die Firma nach Widerruf einen anderen Fabrikationszweig aufnimmt, zu diesem Zweck die Werkstätten umbaut, erweitert und nunmehr etwa seit Mitte Februar die Fertigung des neuen Artikels in dieser Halle tätigt, so ergibt sich, daß der Lieferant durch den Rücktritt des Bestellers vom Auftrag einen mittelbaren zahlenmäßig nicht genau festzustellenden Nutzen hat, weil dieser bei Nichtvorhandensein jener Werkstätte vermutlich wesentlich später die Neufabrikation hätte aufnehmen können, wenn die notwendige Werkstatthalte entsprechend den Bauplänen erst hätte errichtet werden müssen.

Bei Lieferungsverträgen von verhältnismäßiger Dauer ist insbesondere in der Kriegswirtschaft mit einer erheblichen Steigerung der Materialpreise und Lohnkosten während des Laufes des Auftrages zu rechnen. Dadurch wird der ursprüngliche in Aussicht genommene, auf einer Vorkalkulation sich aufbauende Stückgewinn wesentlich geschmälert, eine Minderung des Verdienstes, die sich der Lieferant bei seinen Ersatzansprüchen anrechnen lassen muß. Um es zahlenmäßig zu erläutern:

Es wurde in der Vorkalkulation mit 27 M Selbstkosten gerechnet gegen 29 M tatsächlicher Kosten für die vor Widerruf des Auftrages bereits ausgelieferte Teilmenge. Der ursprüngliche Stückgewinn von 3 M geht auf 1 M zurück, der entgangene Gewinn im Sinne des Gesetzes ist gesunken.

Da in der Literatur über die Berechnung derartiger Schadenersatzansprüche nichts zu finden ist, mögen einige auf praktischen Erfahrungen beruhende, etwas schematisierte Beispiele diese Frage beleuchten.

1. Fall. Ein Auftrag auf 350 000 Stück zu 31 M je 100 Stück wird widerrufen. Der Lieferant berechnet die bisher aufgewendeten Kosten für Materialien und Arbeit sowie seine Unkosten, verzichtet jedoch auf die Einrechnung eines besonderen Postens für entgangenen Gewinn:

1.	30 000 vollständig fertige Stücke zu 31 (Lieferpreis)	M 9 300
2.	45 000 fertige Stücke, aber ohne Deckel (1.50 für 100) somit 29.50	„ 13 275
3.	20 000 Stück fertig ohne Deckel, noch nicht imprägniert und gestrichen (Abzug 2,8 M. für 1000) zu 29,22	„ 5 844
4.	5 000 Rohlinge, Materialwert und Arbeitskosten zu 8.40	„ 420
		M 28 839

¹⁾ Dies die einfache Lösung der Frage, die Iuzi, Zürich in dieser Zeitschrift vom August 1914 in seinem Aufsatz: „Das Nachgeschäft in seiner allgemeinen Fassung“ in meinem Lehrbuch über „Prämien-, Stellage- und Nachgeschäfte“ vermißt und dort recht umständlich errechnet hat.

Die Gewinnquote ist einkalkuliert, die fertigen aber nicht zur Ablieferung gelangten Stücke werden zu Vertragspreisen berechnet. Der Besteller wird Eigentümer der Fertig- und der Halbfabrikate mit dem Recht, zu seinen Gunsten zu verfügen. Hat der Lieferant die Möglichkeit, sie anderweitig zu verwenden, mindert sich der Schadenersatzanspruch um jene Beträge, für welche er vom Besteller zurückkauft, wobei der Abrechnung vorstehende Preise zugrunde gelegt werden müssen.

2. Fall. Am 31. Januar wird ein monatlicher Auftrag auf 40000 Stück Fabrikat A erteilt. Am 13. Februar erfolgt eine Auftragerhöhung von 50000 auf 90000 Stück für Fabrikat B, am 5. März werden 150000 Stück Fabrikat C bestellt. Zur Durchführung des Auftrages A wurden 36 Drehbänke, für B anstatt 10 deren 18 erforderlich, für Fabrikat C 12 Bänke. Sämtliche Aufträge werden widerrufen. Am 17. März gelang es dem Lieferanten, einen Ersatzauftrag von einer anderen Firma hereinzunehmen, der 8 Drehbänke beschäftigte. Auf jeder Bank könnten bei 25 Arbeitstagen durchschnittlich 44 Stück täglich erzeugt werden. Die Schadenberechnung für die widerrufenen Aufträge stellt sich wie folgt:

36 Drehbänke waren vom 31. 1. bis 13. 2. ohne Beschäftigung = 13 Tage zu 44 Stück (36 · 13 · 44) =	20592 Stück
28 Drehbänke (36 · 8) ohne Arbeit vom 13. 2. bis 5. 3. = 20 Tage zu 44 Stück =	24640 "
16 Drehbänke (36 · 8 · 12) vom 5. 3. bis 17. 3. = 12 Tage =	8448 "
8 Drehbänke (36 · 8 · 12 · 8) vom 17. 3. bis 31. 5. = 75 Tage =	26400 "
	80080 Stück

Da die Aufträge bei ihrem Widerruf noch nicht in Ausführung begriffen waren, entfällt die Anrechnung von Material und Lohnkosten; hingegen hätten die Aufträge einen Teil der veränderlichen und der unveränderlichen Betriebsunkosten mitgetragen, auf deren Anrechnung jedoch verzichtet wird. Hingegen wurden die Handlungsunkosten mit 10% der Herstellungskosten (300 M) und der entgangene Gewinn mit dem bei Übernahme der Aufträge kalkulierten Betrag von 35 M zusammen mit 65 M je 100 Stück in Ansatz gebracht. 80080 St. zu 65 M = 52052 M Schadenersatzanspruch. Anstelle der Auszahlung wurde ein Preiszuschlag zwecks Abschreibung dieser Summe gelegentlich eines neuen Auftrages gewählt.

Die Aufhebung eines Auftrages hat auf die Unterlieferanten keinen Einfluß. Der Besteller ist nicht verpflichtet, die Unterlieferanten schadlos zu halten. Die Befriedigung dieser Ansprüche ist Sache des Hauptlieferanten, dessen Pflicht es ist, nach Aufhebung des Auftrages alles zu tun, um den Schaden möglichst gering zu halten. Soweit den Unterlieferanten Rechtsansprüche zustehen, ist es Sache des Hauptlieferanten, sie zu befriedigen; hingegen kann sich der Hauptlieferant seinerseits wegen dieser Schäden an den Besteller halten. Es erscheint zunächst zweckmäßig, im Klagewege auf die gerichtliche Feststellung der Höhe des Schadens unter Berücksichtigung

der eingangs erwähnten Nebenumstände zu dringen, wodurch die Beweislast vom Besteller auf den Unterlieferanten abgewälzt ist.

3. Fall. Spezialisierter ist die nachfolgende Schadenberechnung. Sie zeigt, wie der Unternehmer bestrebt war, möglichst viel Generalkosten der Berechnung aufzupacken, Unkosten einzurechnen, die nur teilweise auf den widerrufenen Auftrag entfallen, z. T. von der Gesamtunternehmung getragen, d. h. auch auf andere Aufträge verteilt werden müssen. Auch vor der Doppelanrechnung wird nicht zurückgesehen. So wurden Bürokosten einmal im allgemeinen Lohnzuschlag mit verrechnet, dann noch einmal als Sonderkosten in der einzelnen Kalkulation angesetzt. Die Abschreibung auf Maschinen wurde voll in Ansatz gebracht, obgleich die Spezialmaschinen nur verhältnismäßig kurze Zeit beschäftigt waren, ihr Anschaffungswert wurde überdies voll in Anrechnung gebracht mit der Begründung, daß sie besonders für die Erledigung dieses Auftrages beschafft wurden und für andere Fabrikationszwecke untauglich seien. Ihr im 3. Kriegsjahr wesentlich gesteigerter Schrotwert wurde nicht in Abzug gebracht, wegen des Verkaufs ist die Firma nicht bemüht gewesen. Die Einzelkalkulation ist auf einen bestimmten Stücknutzen eingestellt, „abgestimmt“. Es wurden die Generalkosten der Gesamtunternehmung angerechnet, obgleich die Erledigung des widerrufenen Auftrages nur in einer Spezialwerkstätte hätte erfolgen können.

Der Auftrag lautete auf 200000 Stück zu 29 M; beim Widerruf waren 6000 Stück abgeliefert und abgerechnet, 9000 Stück waren fertiggestellt. Die Selbstkosten betrugen 26 M (Material, Löhne, Unkostenzuschläge). Die Firma stellte folgende Schadenberechnung auf:

1. 9000 Stück fertig zu 26 M	234000
2. Einzelberechnung (Selbstkosten) der Halbfabrikate nach dem Stand der Bearbeitung (siehe 1. Fall)	119780
3. Entgangener Gewinn: 194000 Stück zu 3 M	582000
4. Nicht gedeckte Generalkosten, nach Abzug der unter 1 und 2 bereits verrechneten (Konstruktions-, Versuchskosten, Lizenzen, Organisation, Spezialmaschinen usw.)	336510
5. Von den Unterlieferanten beschaffte Spezialmaschinen	35245
6. Verluste der Unterlieferanten an nicht gedeckten Generalkosten	116780
7. Entgangener Gewinn der Unterlieferanten	202540
	1626855

Der Berechnung des entgangenen Gewinns können drei Methoden zugrunde gelegt werden:

a) Entweder wird dem Lieferanten auf die nachgewiesenen und geprüften tatsächlichen Selbstkosten für die abgelieferte Teilmenge ein angemessener Gewinnzuschlag vom Hundert zugebilligt und durch Umrechnung dieses Teilgewinns auf den Wert des Gesamtauftrages der Gesamtbetrag des entgangenen Gewinns ermittelt: 26 M Selbstkosten, darauf 15% Gewinn = 3,9 M das Stück; 194000 Stück zu 3,9 M = entgangener Gewinn.

b) Es wird dem Lieferer ein auf Grund der bei den Vorverhandlungen eingereichten Vorkalkulation ein im voraus zugebilligter Stückgewinn in Anrechnung gebracht. Dabei wären etwaige Steigerungen der tatsächlichen Selbstkosten im Falle der vollständigen Ausführung des Auftrages, wie eingangs erwähnt, zu berücksichtigen: Geschätzte Selbstkosten vor Erteilung des Auftrages 26 M, Lieferpreis 29 M, Stückgewinn 3 M, davon geschätzte Steigerung der Erzeugungskosten während der Ausführung 55 Pf., bleibt ein Stücknutzen von 2,45 M.

c) Endlich kann man von den tatsächlichen Selbstkosten der Teilausführung (hier mit 26 M angenommen) ausgehen und den Unterschied zwischen diesen Kosten und dem vereinbarten Lieferpreis (29 M) als *lucrum cessans* ansehen. Welche der Methoden zur Anwendung kommen kann, hängt vom Inhalt des Liefervertrages ab.

4. Fall. Gelegentlich eines Entschädigungsanspruches wurde der Nutzungswert eines Patentes erörtert. Die Kosten eines angekauften bzw. bei der Errichtung einer Verwertungsgesellschaft eingebrachten Patentes bilden dessen buch- und bilanzmäßig zu verrechnenden Anschaffungswert, der durch Abschreibungsbewertung auf die folgenden Jahre verteilt, d. h. in die allgemeinen Unkosten eingerechnet wird.

Die Kosten eines selbst angemeldeten Patentes umfassen die Kosten der Vorversuche und Vorarbeiten (Zeichnungen, Berechnungen, Erprobungen, Modelle usw.), jene der Anmeldung und der sich etwa anschließenden Prozesse, sowie die Ausgaben für die Erhaltung der Schutzrechte bis zum Ablauf der Schutzdauer, Ausgaben, die gegen das Ende der Schutzdauer alljährlich steigen, im letzten Jahre 750 M und während der ganzen 15jährigen Schutzdauer 5280 M betragen. Nach der Erwerbung des Patentes werden die Kosten der Einführung des geschützten Artikels in den Markt, Bekanntmachung, die Gewinnung des Absatzgebietes und sonstige Vertriebskosten den Selbstkosten des betreffenden Fabrikates zugerechnet.

Die Berechnung des Nutzungswertes läßt sich nur nach Lage des Einzelfalles erörtern. Nicht alle durch das Schutzrecht gegebenen günstigen Umstände lassen sich zahlenmäßig bewerten, viele nur schätzen. Auch der zu erzeugende Gegenstand selbst ist zu berücksichtigen, beispielsweise ob ein Bedürfnis durch den neuen Artikel befriedigt wird oder hervorgerufen werden kann. Hier soll der Nutzungswert eines bestimmten neuen Verfahrens besprochen werden. Er wird aus der Summe der produktions-technischen Ersparnisse an Werkstoffkosten, Arbeitslöhnen und Unkosten, sowie dem Erfindernutzen errechnet.

a) Die Anwendung des neuen Verfahrens bzw. der neuen Vorrichtung verringert den Materialausschuß beispielsweise um 10%, d. h. auf den jährlichen Materialverbrauch bezogen, um etwa 30000 M. Die Arbeitslöhne sinken gegenüber dem alten Verfahren um rund 70000 M jährlich, auf

den bisherigen Jahresumsatz bezogen. Die Fabrikation wird nicht nur wegen der Lohnersparnis billiger, sondern auch wegen der größeren Schnelligkeit der Erzeugung. Anstatt drei Maschinen wird nur eine benötigt, demgemäß werden die Abschreibungen und Zinsen auf ein geringeres Maschinenkapital berechnet, d. h. an festen Kosten gespart. Ein Arbeiter kann bequem zwei Maschinen beaufsichtigen. Die ordentlichen Unkosten betragen durchschnittlich 200%; auf die Lohnersparnis umgerechnet gibt 140000 M jährlich. Die jährliche Ersparnis wäre demnach:

$$30000 + 70000 + 140000 = 240000 \text{ M,}$$

während der Schutzdauer insgesamt 3,6 Millionen.

Die einfache Vervielfältigung der jährlichen Ersparnisse läßt außer Betracht, daß wertvolle Patente stark bekämpft zu werden pflegen, daß die Gefahr der Überholung und Entwertung durch Erfindungen der Mitbewerber unter Umständen recht erheblich ist. Überdies ist zu überlegen, ob die Fabrik während der ganzen Schutzdauer voll beschäftigt sein kann, ob also die Werbekraft und die Absatzfähigkeit des nach dem neuen Verfahren hergestellten Gegenstandes ungeschmälert bleiben.

b) Die Bemessung der Lizenz- oder Anerkennungsgebühren wird in der Praxis verschieden gehandhabt. Man berechnet beispielsweise 3 bis 6% des Beschaffungspreises einer Maschine, wenn das Nachbaurecht an Dritte vergeben wird. Man geht bei hochwertigen Maschinen aber auch auf $\frac{1}{2}$ bis 2% herunter. Oder man bemisst die Gebühr nach dem Umfang der Fabrikation, z. B. 5 bis 12% des Umsatzes, oder nach einer Pauschalsumme, oder für das Stück des erzeugten Gegenstandes, häufig unter Zusicherung einer jährlichen Mindestgebühr, oder in Prozenten der Ersparnis, z. B. 50% der Lohnersparnis. Der Herstellungswert der Vorrichtungen bleibt häufig außer Ansatz; z. B. wurde für eine neue Vorrichtung, deren Anschaffungspreis 2100 M betrug, 10000 M jährliche Lizenzgebühr das Stück verlangt. Die Vereinigten deutschen Schuhmaschinen-Gesellschaften verkaufen die von ihnen konstruierten Lederbearbeitungsmaschinen nicht, sondern vermieten sie nur. Der Erwerber der Maschine zahlt eine einmalige Grundtaxe, die dem Herstellungspreis der patentierten Maschine ungefähr entspricht, überdies für eine bestimmte Arbeitsleistung — Zahl der Umdrehungen oder Stiche — einen Mietbetrag; z. B.:

Maschine I	Grundtaxe 1500 M,	Miete 12½ Pf. für 1000 Umdrehungen
„ II	„ 1400 M,	Miete 50 Pf. für 1000 Umdrehungen
„ III	„ 3600 M,	Miete 20 Pf. für 1000 Umdrehungen

Dafür übernimmt die Patentinhaberin Reparaturen, die Lieferung der Ersatzteile, die Aufstellung der Maschinen, die Anbringung von Verbesserungen kostenlos.

Das Verhältnis der Lizenzgebühren zum Gesamtpreis, sowie die Verteilung der Gebühren auf die einzelnen Teile soll das folgende Beispiel zeigen:

Gesamtwert des Fabrikates 31850	Lizenzgebühr 1300 = 4,08%
Preis der Einzelteile	
a) 21000	600 = 2,86%
b) 5950	300 = 5,04%
c) 2450	150 = 7,33%
d) 2250	150 = 8%
e) 610	70 = 11,5%
32260	

Die Lizenzgebühren sind zum Teil Beiträge zur Deckung der laufenden Ausgaben für Patenterhaltung. Der Patentinhaber kann seinen Erfindernutzen durch Verkauf des Patentes z. B. an eine Verwertungsgesellschaft oder nach dem Auslande, durch Errichtung von Fabrikationsbetrieben im Auslande u. a. erhöhen; angenommen, die Lizenzgebühr wäre 10% des Umsatzes, der im eigenen Werk 895 000 M jährlich beträgt. Es sind noch vier Mitbewerber vorhanden, die, wie angenommen wird, das neue Verfahren anwenden müssen, und deren Umsatz zusammen mindestens dem eigenen Umsatz entspricht. Die geschätzten Einnahmen aus Lizenzgebühren wären also mindestens 89 500 M jährlich, in 15 Jahren 1,3425 Millionen; dazu kommt die oben erwähnte Summe von 3,6 Millionen, das gibt nach dieser Berechnungsart einen Nutzungswert von mindestens 4,94 Millionen in 15 Jahren!

Die vorstehend wiedergegebene, verschiedenen Gutachten in derselben Sache entnommene Berechnung ist stark rosenrot gefärbt. Sämtliche Zukunftsmöglichkeiten zu Ungunsten des Patentinhabers bleiben außer Betracht. Die Preisentwicklung des Artikels ist nicht berücksichtigt, auch nicht, daß andere brauchbare Patente bestehen; nicht berücksichtigt ist das Verhältnis der Rentabilität des neuen Verfahrens zu den bereits bestehenden u. v. a.

Wenn ein Patentinhaber das geschützte Verfahren im eigenen Betrieb verwertet und nicht verkauft und keine Lizenzgebühren gibt, darf er einen angemessenen Prozentsatz für Erfindernutzen in die Gewinnquote einrechnen, also beispielsweise 25% anstatt 15% Gewinn auf die Selbstkosten. Keinesfalls aber darf er in die Kostenberechnung des Herstellungspreises, weder als Sonderposten noch als Bestandteil der allgemeinen Unkosten, denjenigen Betrag einsetzen, welchen die Lizenznehmer bei Erteilung von Lizenzen an ihn, den Patentinhaber, hätten entrichten müssen. Die Anrechnung des entgangenen Gewinns in dieser Form ist unzulässig.

Die Kriegsverluste der deutschen Kreditbanken.

Aus dem demnächst bei Ferd. Enke, Stuttgart erscheinenden Heft 44 der finanz- und volkswirtschaftlichen Zeitfragen: „Die deutschen Kreditbanken im Kriege und nachher“.

Von W. Prion, Berlin.

Nachdem im ersten Teil der obigen Abhandlung das Verhalten der Banken bei Kriegsausbruch, bzw. die Liquidität der Bankanlagen, und im zweiten Teil die Tätigkeit der Kreditbanken während des Krieges besprochen worden ist, wird im dritten

Teil der Arbeit die Sicherheit der Bankanlagen behandelt. Die nachstehenden Ausführungen beziehen sich auf die Kriegsverluste von acht Berliner Banken und acht Provinzbanken.

Es war ganz natürlich, wenn allgemein angenommen wurde, daß ein europäischer Krieg von verheerender Wirkung auf die gesamte Wirtschaftstätigkeit des Landes sein würde. Entziehung von Arbeitskräften, Absatzstockung, Einschränkung der Produktion, Verluste, Zahlungsschwierigkeiten und Entwertung der Anlagen — auf seiten der Industrie; Vernichtung von Werten aller Art innerhalb der Operationsgebiete der kämpfenden Heere; Entwertung der Wertpapiere und Sicherheiten, Gefährdung der Außenstände und Anlagen in Feindesland: das waren die Hauptrichtungen, aus denen auch den Banken große Einbuße in ihren Geschäften drohte. Es waren keine geringen Summen, die so der Gefährdung ausgesetzt waren:

Die Anlagen in Wechseln, Effekten, Reports und Lombard, Bankguthaben, Debitoren, Warenvorschüsse und Beteiligungen aller Art beliefen sich Ende Juni 1914 auf:

7000 Mill. Mark	bei den Berliner Banken (Berliner Handelsgesellschaft für 1913),
3000 „ „	bei den acht Provinzbanken
auf 10000 Mill. Mark	insgesamt. Diesen Anlagen standen
rund 600 „ „	an offenen Reserven gegenüber,
	also 6% ¹⁾ .

Vom Standpunkt der Gläubiger der Bank ist das Aktienkapital der Banken als zweite Reserve anzusehen. Aktienkapital und offene Reserven zusammen betragen zu der angegebenen Zeit rund 2600 Millionen Mark: das sind 26% der mit 10 Milliarden Mark veranschlagten Anlagen.

Naturgemäß ist nicht die gesamte Summe von 10 Milliarden Mark mit einem Risiko behaftet, noch viel weniger kann die ganze Summe in Gefahr kommen; es sind ohne Zweifel Anlagen darunter, die selbst unter einem Krieg nicht zu leiden brauchen. Nimmt man schätzungsweise die Hälfte der Anlagen als risikofrei an — das ist nicht sehr hoch gegriffen — so bleibt, daß den Anlagen in Höhe von rund 6000 Millionen Mark etwa 600 Millionen an offenen Reserven und 2600 Millionen Mark an Aktienkapital und diesen Reserven gegenüberstanden. Wenn diese Berechnung auch nicht unanfechtbar ist, so erhält man doch eine ungefähre Vorstellung davon, um welche Risiken es sich bei Kriegsausbruch für die 16 Banken handelte.

¹⁾ Aus diesem Beispiel ist zu ersehen, wie unrichtig es ist, die Reserven nur in Verhältnis zum Aktienkapital zu setzen. Ebenso unrichtig ist es auch — wie das vielfach vorgeschlagen wird — die Reserven in Beziehung zu den fremden Geldern zu bringen. Für diese, d. h. für die Gläubiger haftet neben den Reserven auch das Aktienkapital. Risiko tragen nur die Anlagen. Die Deckung eines Verlustes geschieht der Reihenfolge nach durch die Reserven, dann durch das Aktienkapital (Aktionäre) und endlich durch die fremden Kapitalien (Gläubiger). Dementsprechend sind die Reserven (und das Aktienkapital) den wirklichen Anlagen (also ohne den Barvorrat) gegenüberzustellen. Nur für die Aktionäre ist das Verhältnis der vorhandenen Reserven zum Aktienkapital entscheidend.

Die Kriegsverluste bei acht Berliner Banken.

In Millionen Mark.

Name der Bank		Abschreibungen				Dem Reservefond sind		Auf neue Rechnung vorgetragen
		Effekten und Konsortial	Kontokorrent	ohne besondere Angabe	insgesamt	entnommen	zugeführt	
1		2	3	4	5	6	7	8
Deutsche Bank	1914	Gewinn abgeschr.	—	—	—	—	—	12,115
	1915	" "	—	—	—	—	1,500	12,164
	1916	" "	—	—	—	—	1,500	12,272
Discontogesellschaft	1914	2,122	—	—	2,122	—	—	1,234
	1915	2,595	—	—	2,595	—	—	1,235
	1916	Gewinn abgeschr.	—	—	—	—	1,025	1,236
Dresdner Bank	1914	0,775	5,0 ¹⁾	—	5,775	—	—	0,476
	1915	—	6,0 ¹⁾	—	6,0	—	—	0,482
	1916	Gewinn abgeschr.	1,5	2,0 ²⁾	3,5	—	—	0,486
Bank für Handel und Industrie	1914	1,827	—	—	1,827	—	—	0,480
	1915	0,967	—	—	0,967	—	—	0,607
	1916	kein Verlust	—	—	—	—	—	0,612
Nationalbank für Deutschland	1914	7,737 ³⁾	7,748 ³⁾	—	15,085	8,000	—	—
	1915	Gewinn abgeschr.	1,100	—	1,100	—	1,000	0,145
	1916	" "	0,360	—	0,360	—	1,000	0,217
Kommerz. Discontobank	1914	0,484	—	1,500	1,984	—	0,040	0,052
	1915	Gewinn abgeschr.	—	2,000	2,000	—	0,050	0,634
	1916	" "	—	—	—	—	0,547	0,659
Mitteldeutsche Kreditbank	1914	—	0,206	—	0,206	—	—	0,098
	1915	—	—	—	—	—	0,093	0,101
	1916	—	—	—	—	—	—	0,104
Berliner Handelsgesellschaft	1914	?	—	4,000	4,000	—	—	0,227
	1915	?	—	2,000	2,000	—	—	0,268
	1916	?	—	—	—	—	—	1,500
Insgesamt	1914	12,545	12,954	5,500	30,999	—	—	—
	1915	3,562	7,100	4,000	14,662	—	—	—
	1916	—	1,860	2,000	3,860	—	—	—
					49,521			

Wie hoch stellen sich nun die tatsächlich eingetretenen Verluste bei den in Rede stehenden Banken?

Nach der vorstehenden Übersicht betragen die Verluste, die in den Bilanzen Ende 1914 ausgewiesen worden sind:

bei den Berliner Banken insgesamt	30,999 Mill. Mark
" „ Provinzbanken	8,972 „ „
" „ 16 Banken rund	40 Mill. Mark.

Nur die Deutsche Bank, die Allgemeine Deutsche

Creditanstalt und die Norddeutsche Bank in Hamburg sehen von einer Verlustanzeige ab.

Dieses Ergebnis der tabellarischen Zusammenstellung bedarf jedoch einiger Erläuterungen.

1. Wie die Nationalbank für Deutschland berichtet — und wie die Finanzpresse bei Besprechung dieses besonderen Falles hervorgehoben hat — ist der Verlust von 15 Millionen Mark bei dieser Bank nicht allein durch den Krieg entstanden. Er hängt in der Hauptsache mit solchen Grundstücksgeschäften zusammen, die schon vor dem Kriege infolge der mißlichen Lage des Berliner Grundstücksmarktes notleidend geworden waren. Die eigentlichen Kriegsabschreibungen (Ende 1914) betragen daher erheblich weniger, als die Zusammenstellung ergibt (vielleicht 30 Millionen Mark statt 40 Millionen Mark).

2. Die meisten der hier in Rede stehenden Banken haben die im Jahre 1914 erzielten Gewinne auf Effekten- und Konsortialkonto vorweg zu Abschreibungen, also zu Verlustdeckungen, benutzt. Durchweg ist dies der Fall bei den Berliner Banken. Von den Provinzbanken verbuchen die Allgemeine Deutsche Creditanstalt und die Rheinische Kreditbank einen Gewinn von 0,352 bzw. 0,401 Millionen Mark in der Gewinn- und Verlustrechnung. Die Essener Creditanstalt nimmt offen eine Verrechnung des Verlustes auf Effekten in Höhe von 0,572 mit

¹⁾ Die Dresdner Bank entnimmt diese 5,0 Millionen Mark dem Reingewinn in Höhe von 24,0 Millionen Mark. Sie schreibt dazu, daß ein Teil dieser Abschreibungen späteren Abschüssen wieder zugute kommen werde. Im Jahre 1915 wird wiederum ein Betrag von 6 Millionen Mark in gleicher Weise verrechnet. Das legt die Vermutung nahe, daß der im Vorjahre zurückgestellte Betrag von 5 Millionen Mark nicht genügt hat. Dadurch erhält dieser Betrag den Charakter einer ordentlichen Abschreibung, die vor Feststellung des Reingewinns abzubuchen war. In Jahre 1916 werden ohne weitere Bemerkung von neuem 1,5 Millionen Mark zurückgestellt.

²⁾ Die Abschreibungen verteilen sich auf folgende Konten:

Effekten- und Konsortialkonto:	in Mill. Mark
Terrain-Aktien und Beteiligungen	2,583
Andere Effekten und Beteiligungen	4,754
Kontokorrentkonto:	
Grundstücsdebitoren	4,336
Andere Debitoren	3,412
Insgesamt	15,085

Die Kriegsverluste bei acht Provinzbanken.

In Millionen Mark.

Name der Bank		Abschreibungen				Dem Reservefond sind		Auf neue Rechnung vorgetragen
		Effekten und Konsortial	Kontokorrent	ohne besondere Angabe	insgesamt	entnommen	zugeführt	
1		2	3	4	5	6	7	8
Allgem. Deutsche Creditanstalt	1914	(Gewinn 0,352) ¹⁾	—	—	—	—	—	0,392
	1915	(„ 0,757)	—	—	—	—	—	0,419
	1916	(„ 0,991)	—	—	—	—	0,075	0,426
A. Schaaffhausen'scher Bankverein	1914	1,093	—	—	1,093	—	—	0,197
	1915	0,766	—	1,300 ²⁾	2,066	—	—	0,193
	1916	kein Verlust	—	—	—	—	—	0,311
Rhein. Westfäl. Discontogesellschaft	1914	0,750	0,606	—	1,356	—	—	0,234
	1915	—	0,588	—	0,588	—	—	0,235
	1916	(Gewinn 0,992)	0,535	—	0,535	—	—	0,245
Barmer Bankverein	1914	0,287	1,000	—	1,287	—	—	0,357
	1915	1,144	1,000	—	2,144	—	—	0,380
	1916	Gewinn abgeschr.	1,000	—	1,000	—	0,900	0,454
Rheinische Kreditbank	1914	(Gewinn 0,401)	—	3,000	3,000	—	—	1,230
	1915	(„ 0,366)	—	2,000	2,000	—	—	1,300
	1916	(„ 0,202)	—	2,000	2,000	—	—	1,300
Essener Kreditanstalt	1914	(Gewinn 0,434)	—	—	—	—	—	—
		Abschr. 0,572	0,200	—	0,772	—	—	1,559
		(Gewinn 0,552)	—	—	—	—	—	—
		Abschr. 0,551	0,200	—	0,752	—	—	1,614
	1915	(Gewinn 0,893)	0,150	—	0,150	—	—	2,159
Norddeutsche Bank	1914	—	—	—	—	—	—	—
	1915	(Gewinn 1,200) ³⁾	—	—	—	—	1,000	—
	1916	(„ 0,800)	—	—	—	—	—	—
Mitteldeutsche Privatbank	1914	(Gewinn 1,014 abgeschrieben)	0,450	—	1,464	—	—	—
	1915	(Gewinn 0,506)	0,250	—	0,756	—	0,300	—
	1916	(„ 1,211)	0,285	—	0,285	—	1,000	—
Insgesamt	1914	3,716	2,256	3,000	8,972	—	—	—
	1915	2,967	2,038	3,300	8,305	—	—	—
	1916	—	1,970	2,000	3,970	—	—	—
					21,247			

dem auf Effekten- und Konsortialkonto erzielten Gewinn von 0,434 Millionen Mark vor. Sonst erfährt man nur noch von der Mitteldeutschen Privatbank, daß sie den im Jahre 1914 erzielten Gewinn von 1,014 Millionen Mark gleich zu Abschreibungen verwendet hat.

Weitere Angaben in Ziffern liegen nicht vor. Der Gewinn auf Effekten- und Konsortialkonto ist in der Hauptsache auf die Banktätigkeit der ersten 7 Monate des Jahres 1914 zurückzuführen. Die Banken schreiben über diese Zeit, daß der Geschäftsgang recht lebhaft und die Erträge gut gewesen seien. Die Liste der Emissionen und der Konsortialbeteiligungen, wie der im Jahre 1914 abgewickelten Geschäfte ist sehr umfangreich. Will man zu einer rohen Vorstellung über die Höhe dieser vorweg abgeschriebenen Gewinne kommen, so kann man vielleicht an die Hälfte der für das Jahr 1913 ausgewiesenen Ziffern denken. Diese lauten:

bei den Berliner Banken über rund	12 Mill. Mark
bei der Deutschen Bank	4,7 „ „
bei der Discontogesellschaft	3,2 „ „
bei den Provinzbanken über rund	3 „ „

¹⁾ Einschließlich Provision auf Effekten.²⁾ Unterschlagungen.³⁾ Einschließlich Provision auf Effekten.

Unter Berücksichtigung dieser Vor-Abschreibungen dürften sich also die gesamten Kriegsabschreibungen Ende 1914 (oben: 30 Millionen Mark) wieder auf rund 40 Millionen Mark erhöhen.

3. Eine Deckung der Verluste kann endlich mit Hilfe der sog. inneren oder stillen Reserven, also ebenfalls unsichtbar oder ohne Bekanntgabe in der Bilanz, erfolgt sein. Angaben darüber, ob und in welchem Umfange die Banken von dieser Art der Verlustdeckung Gebrauch gemacht haben, liegen nur vereinzelt vor. Es ist jedoch anzunehmen, daß die stillen Reserven bei der Feststellung der Bilanz des Jahres 1914 erheblich in Mitleidenschaft gezogen worden sind. Das hängt zum Teil mit der Natur dieser Reserven zusammen. Nur soweit sie als Habenposten im Hauptbuch oder Kontokorrent (also sichtbar für die Verwaltung und unerkennbar in der Bilanz, wo sie als Kreditoren erscheinen) stehen, ist eine Umbuchung oder Abbuchung erforderlich, ist ein Willensakt von seiten der Bank nötig. Dort, wo sie infolge früherer Unterbewertung oder Abschreibungen auf den Anlagen ruhen (so besonders bei den Effekten und Konsortialbeteiligungen, ferner bei Devisen und Debitoren), verschwinden sie von selbst mit der Wertverringering, sobald eine solche die Anlagen trifft. Die letztere

Art der stillen Reserven dürfte vorherrschend gewesen sein, und da die Entwertung gerade bei den genannten Anlagen am stärksten eingesetzt hat, so müssen die stillen Reserven bei allen Banken stark zusammengeschmolzen sein. Das wird man für künftige Beurteilungen der Bankbilanzen im Auge behalten müssen.

Freilich darf man die Höhe der vorhandenen stillen Reserven nicht überschätzen. Außerdem wird ein Teil derselben immer erst durch Realisierung der betreffenden Anlage verfügbar¹⁾. Solange sie infolge der bilanzmäßigen Unterbewertung an einer Anlage haften, können sie zwar als Reserve anderen Risiken gegenübergestellt werden, nicht aber sind sie ohne weiteres für Abschreibungszwecke verwendbar. Andererseits macht nur die Mitwirkung der stillen Reserven es verständlich, daß die Banken mit dem — oben berechneten — geringen Betrag von 40 Millionen M an Abschreibungen für Kriegsverluste im ersten Kriegsjahr ausgekommen sind — daß die Deutsche Bank, die über 2000 Millionen Anlagen verfügte, es gar nicht für nötig gehalten hat, offene Abschreibungen vorzunehmen, ebenso nicht einzelne Provinzbanken, und daß die Mitteldutsche Kreditbank es nicht verschmäht, Ende 1914 ganze 0,2 Millionen M für Kriegsverluste auszuwerfen. Denn daß die Verlustziffern selbst unter Berücksichtigung der unsichtbaren Vorgänge als außerordentlich gering zu bezeichnen sind, das wird trotz aller „Erläuterungen“ nicht gut mehr zu bestreiten sein. Es wird auch zugegeben werden müssen, daß sie für manchen Bankkritiker eine große Überraschung bedeuten. Wenn die Banken in ihren Geschäftsberichten diese Geringfügigkeit der notwendig gewordenen Verlustabbuchungen hervorheben und dabei auf die gesunde Grundlage ihrer Geschäfte hinweisen, so haben sie dazu nach den Ereignissen des Jahres 1914 ein gutes Recht. Auch die Tatsache, daß die stillen Reserven in Anspruch genommen worden sind, ändert an diesem Urteil nichts; denn daß eine Deckung durch stille Reserven überhaupt stattfinden konnte, setzt voraus, daß solche vorhanden waren. Geschaffen sind diese Reserven aber — bis zu einem gewissen Grade — durch die vorsichtige Dividendenpolitik, die im allgemeinen von den Banken in den letzten Jahren befolgt worden ist.

4. Allerdings ist ein wichtiger Umstand nicht außer acht zu lassen: das ist die Schwierigkeit, die sich der Verlustermittlung, überhaupt der Bilanzaufstellung, für das Jahr 1914 entgegenstellte. Welche Debitoren würden unter den wechselnden Kriegsverhältnissen zahlungsfähig bleiben, welche Wechsel endgültig eingelöst werden? Wie sollten die Anlagen im Ausland, die Bankguthaben in Feindesland bewertet, wie die in Feindesland unter Aufsicht gestellten Filialen behandelt werden? Die

deutschen Börsen waren geschlossen, also es gab keine Börsenpreise. Wie sollte die Bewertung der Wertpapiere, sowohl der eigenen, wie der als Sicherheit für Kredite hinterlegten fremden geschehen? Es gab zwar einen sog. freien Verkehr an der Börse; aber die hier zustandekommenden Preise konnten kaum als maßgebend angesehen werden, da die Märkte der einzelnen Papiere nur ganz unvollkommen funktionierten. So waren in Wirklichkeit alle Bewertungsgrundlagen schwankend, vor allem auch deshalb, weil gar nicht vorausszusehen war, was der Kriegsverlauf noch alles bringen würde. Was der eine Bankleiter, bewußt oder unbewußt, für gut und gefahrenfrei angesehen hat, wird der andere als mehr oder weniger gefährdet bewertet haben. Die Hoffnung, daß die Werte so und so sein würden, wenn dies oder jenes Ereignis eintritt oder ausbleibt, wird bei der ersten Kriegsbilanz eine größere Rolle gespielt haben als reale Tatsachen. Wenn auch die Zuversicht auf den endgültigen Sieg der deutschen Waffen den festen Punkt bedeutete, von dem aus die Orientierung im ganzen in der Wertermittlung und Wertbestimmung vor sich ging, so mußte sich doch im einzelnen die Entwicklung des Krieges, sein weiterer Einfluß auf die Wirtschaftsverhältnisse, des In- und Auslandes und seine Rückwirkung auf die besonderen Verhältnisse der einzelnen Bank in jedem Kopfe anders ausmalen. Denn man darf nicht übersehen, daß zur Zeit der ersten Bilanzaufstellung die Verschärfung des Tauchbootkrieges eintrat, im Westen die Winterschlacht in der Champagne tobte und die Russen in den Karpathen standen . . .

Namhafte Bilanzkritiker, wie die Frankfurter Zeitung und der Herausgeber der Bank, Lansburgh, legen aus diesen Gründen den Bilanzen des Jahres 1914 nur geringen Wert bei; Bernhard bezeichnet die Besprechung der Bilanzfiguren aus diesem Jahre sogar als reine Spielerei. Man mag damals (April 1915) so haben sprechen können; heute (April 1916) muß man sagen: die Banken haben recht behalten.

Die Abschlüsse für das Jahr 1915 weisen zwar wiederum Verluste in Höhe von insgesamt 20 Millionen M (gegen 40 Millionen M in 1914) auf. Die Gesamtabschreibungen bleiben aber wesentlich hinter denen des ersten Kriegsjahres zurück. Denn nicht nur die inneren Abschreibungen aus den Finanzgewinnen sind in diesem Jahre geringer gewesen (weil die Gewinne geringer waren), sondern auch die Heranziehung von stillen Reserven wird sich in engeren Grenzen gehalten haben. So stellen dieses Mal die ausgeworfenen 20 Millionen M wohl annähernd die gesamte Summe der tatsächlichen Verluste dar. In dieser Summe sind jedoch auch diejenigen Verluste enthalten, die aus neuartigen Kriegsgeschäften, der Finanzierung von Heereslieferungen, entstanden sind, und die mit dem Kriegsausbruch eigentlich nichts zu tun haben. Wiederum kommt die Deutsche Bank, kommen die Mitteldutsche Kreditbank, die Allgemeine Deutsche

¹⁾ So hat z. B. die Deutsche Bank durch die Fusion mit der Bergisch-Märkischen Bank, die kurz vor Ausbruch des Krieges erfolgt ist, einen erheblichen Teil ihrer stillen Reserven, nämlich rund 64 Millionen M, in eine offene Reserve umgewandelt.

Creditanstalt, die Norddeutsche Bank ohne offene Verlustabbuchungen aus.

Freilich werden die für 1915 angegebenen Verluste in Höhe von 20 Millionen M noch einige Richtigstellungen aus dem Jahre 1914 enthalten. Es ist auch schon gesagt worden, daß sich die Hoffnungen einiger Banken, daß ein Teil der 1914 zu Abschreibungen verwendeten Beträge späteren Jahren wieder zugute kommen werde, im Jahre 1915 noch nicht erfüllt haben; die Dresdner Bank hat im Jahre 1915 erneut 6 Millionen M (1914: 5 Millionen M), die Kommerz- und Diskontobank 2,0 (gegen 1,5 Millionen M im Vorjahr) „zurückstellen“ müssen. Trotz der im allgemeinen glänzend vor sich gegangenen Anpassung aller Erwerbskreise an die Kriegswirtschaft, leiden immer noch einzelne Branchen, einzelne Unternehmungen, die sich infolge ihrer Sonderheit, Einrichtungen, Kenntnisse nicht den wechselnden Anforderungen anpassen können, nach wie vor unter der Kriegslast; sie zwingen die Banken zur vorsichtigen Bewertung der hier noch ausstehenden Forderungen.

Aber weit wichtiger ist, daß die Bilanzen für 1915, die jene niedrigen Verlustziffern ergeben, schon mit einem höheren Grad von Richtigkeit aufgestellt werden konnten. Denn inzwischen hatte sich die deutsche Volkswirtschaft den Kriegsverhältnissen mehr angepaßt, waren die zu Anfang des Krieges eingetretenen Stockungen mehr oder weniger überwunden worden. Die Handels- und Industrieunternehmungen waren wieder in Gang gekommen; eine nicht geringe Zahl von ihnen wies sogar eine sehr lebhaft Beschäftigung auf. Zur Zeit der Bilanz aufstellung lagen sonach die Wirtschaftsverhältnisse im ganzen günstiger; die Banken waren eher in der Lage zu beurteilen, ob diese oder jene Forderung noch gefährdet war oder nicht. Dazu kam — wie wir gesehen haben —, daß die Wechselbestände sowie die Debitoren und Warenvorschüsse der Banken erheblich zurückgegangen waren, wodurch die Risiken im ganzen gleichfalls herabgemindert worden sind. Die Verhältnisse im Ausland hatten sich inzwischen auch mehr geklärt; durch den Eintritt Italiens und Bulgariens in den Krieg trat eine reinlichere Scheidung zwischen feindlichem und neutralem Ausland ein; und endlich waren über die Außenstände im feindlichen Ausland zuverlässigere Nachrichten hierher gelangt. Alles dieses machte eine — zwar nicht einwandfreie, so doch — vollkommene Bewertung der Außenstände als nach den ersten 5 Kriegsmonaten und damit auch eine richtigere Abgrenzung der Verluste im ganzen möglich.

Die Konsolidierung der Wirtschaftsverhältnisse im weiteren Verlauf des Krieges durch Anpassung an die Heeresbedürfnisse ist naturgemäß auch der Bilanz aufstellung am Ende des Jahres 1916 zugute gekommen. Nach diesen Bilanzen haben sich aber die offenen Verlustabbuchungen bei den Berliner Banken auf 3,8 Millionen M (darunter allein ein Posten von 3,5 Millionen M bei der Dresdner Bank) und auf 3,970 Millionen M bei den Provinzbanken (einschließlich der Rückstellungen für „mögliche“

Kriegsverluste) ermäßigt. Allerdings sind in diesem Jahre durchweg wieder Gewinne auf Effekten- und Konsortialkonto (vgl. oben) gemacht worden, die von den Berliner Banken übereinstimmend — wie im Jahre 1914 — zu Abschreibungen verwendet worden sind. Wiederum ist nicht ersichtlich, ob und in welchem Umfange diese Gewinne zu Deckung wirklicher Verluste oder zur Bildung bzw. Auffüllung stiller Reserven gedient haben. Aus der Tatsache jedoch, daß fast alle Provinzbanken die Gewinne aus Effekten- und Konsortialgeschäften wieder auf Gewinn- und Verlustrechnung verbucht, also dem Jahresertragnis zugeführt haben, ist der Schluß zu ziehen, daß auch bei den Berliner Banken kein Bedürfnis zu Verlustdeckungen vorgelegen hat, wenn sie diese Gewinne außerhalb der Gewinn- und Verlustrechnung verrechnet haben.

Die größere Genauigkeit der Bilanzen der nachfolgenden Jahre 1915 und 1916 verleiht den mehr vorläufig aufgemachten Bilanzen des ersten Kriegsjahres nachträglich den Stempel der Richtigkeit — bis auf die nachträglich noch nötig gewordene Abbuchung von Verlusten in Höhe von 20 und 10 Millionen M. So wird durch diese späteren Bilanzen das oben ausgesprochene Urteil bestätigt, daß die Kriegsverluste der hier behandelten 16 Banken von insgesamt 60 bis 70 Millionen M (ohne die Abschreibungen aus den stillen Reserven) während der ersten 30 Monate Kriegszeit doch nur verhältnismäßig gering sind. Stellt man diese Ziffer vor 60 Millionen M den eingangs dieses Kapitels berechneten Anlagen der Banken mit Risiken von rund 6000 Millionen M und den verfügbaren offenen Reserven von rund 600 Millionen M gegenüber, dann betragen die Verluste nur etwa 1% dieser Anlagen und etwa 10% der offenen Reserven¹⁾.

Allerdings ist es nicht nur das Verdienst der Banken, nicht nur die Folge einer vorausgegangenen, vorsichtigen Kreditpolitik, wenn sich die Verlustrechnungen ihrer Bilanzen in einem so günstigen Licht darbieten. Wesentlich mitgewirkt hat vielmehr der Umstand, daß durch die viel besprochene Kapitalflüssigkeit gar manche Forderung der Banken flott geworden ist, die bei einer anders gestalteten Kriegswirtschaft unzweifelhaft zu Verlusten geführt hätte. Freimütig gesteht der Geschäftsbericht der Pfälzischen Bank: daß viele Debitoren ihren Saldo

¹⁾ Man kann dieses Ergebnis auf alle Banken verallgemeinern mit der Einschränkung, daß, je kleiner die Bank ist, um so größer die Gefahr wird, daß die Verluste im Verhältnis zu dem Aktienkapital und den Reserven steigen. Denn leider ist es Gewohnheit der kleinen und kleinsten Banken, große Kredite an einzelne Personen oder Gesellschaften zu gewähren und so das Risiko auf eine Karte zu setzen.

Nichtsdestoweniger ist hier nochmals hervorzuheben, daß keine Bank von Bedeutung infolge des Kriegausbruches in Zahlungsschwierigkeiten geraten ist. Wenn man von der Mittelrheinischen Bank (die in Liquidation gegangen ist) abseht, so beziehen sich die gemeldeten Zahlungseinstellungen in der Hauptsache auf Privatbankiers und Genossenschaftsbanken, und auch hier ist der Grund für die eingetretenen Schwierigkeiten meist in verfehlten eigenen Spekulationen zu suchen.

Dividenden in den Jahren 1913—1916.

Berliner Banken					Provinzbanken				
	1913	1914	1915	1916		1913	1914	1915	1916
Deutsche Bank	12 $\frac{1}{2}$	10	12 $\frac{1}{2}$	12 $\frac{1}{2}$	Allg. Deutsche Creditanstalt	8 $\frac{1}{2}$	6	7	8
Discontogesellschaft	10	8	8 $\frac{1}{2}$	10	A. Schaaffhausen'scher Bankverein	3	5	5	6
Dresdner Bank	8 $\frac{1}{2}$	6	6	8	Rheinisch-Westfälische Discontogesellschaft	6 $\frac{1}{2}$	4	4 $\frac{1}{2}$	5 $\frac{1}{2}$
Bank für Handel und Industrie	6 $\frac{1}{2}$	4	5	6	Rheinische Kreditbank . . .	7	5	6	6
Nationalbank für Deutschland	6	—	4	4 $\frac{1}{2}$	Barmer Bankverein	6 $\frac{1}{2}$	5 $\frac{1}{2}$	5 $\frac{1}{2}$	6
Kommerz- und Discontobank	6	4 $\frac{1}{2}$	4 $\frac{1}{2}$	6	Essener Kreditanstalt . . .	8 $\frac{1}{2}$	8	8	8 $\frac{1}{2}$
Mitteldeutsche Kreditbank .	6 $\frac{1}{2}$	5 $\frac{1}{2}$	5 $\frac{1}{2}$	6 $\frac{1}{2}$	Norddeutsche Bank	10	8	8	10
Berliner Handelsgesellschaft .	8 $\frac{1}{2}$	5	6	7	Mitteldeutsche Privat-Bank .	7	5	5	5

zurückgezahlt hätten, bei denen man es in normalen Zeiten nicht für möglich gehalten habe. Die in greifbarster Nähe gerückte Aussicht, daß es auch „anders“ hätte kommen können, wird doch der einen oder anderen Bank eine Warnung gewesen sein, ihre Kreditmethoden für die Zukunft mehr noch als bisher den kritischen Möglichkeiten anzupassen.

Nach diesen Feststellungen ist nur noch kurz zu erwähnen, daß die sichtbaren Kriegsverluste nicht den offenen Reserven entnommen worden sind. (Mit Ausnahme bei der Nationalbank für Deutschland, die zur Deckung ihres Verlustes von 15 Millionen M den Reservefond mit 8,0 Millionen M in Anspruch genommen hat; diese Verluste waren jedoch nicht als eigentliche Kriegsverluste bezeichnet worden.) Im übrigen haben alle Banken das Jahresertragnis zur Verlustdeckung benutzt: die Kriegsverluste sind — in der Hauptsache — aus den Erträgen des Jahres 1914 —, in geringerem Maße auch aus denen des Jahres 1915 gedeckt worden. Die offenen Reserven haben — von dem einen Falle abgesehen — eine Verminderung nicht erfahren. Grundsätzlich ist diese Art der Verlustdeckung zu beanstanden. Außergewöhnliche Verluste — und das sind Kriegsverluste unzweifelhaft — aus den Jahresgewinnen zu bestreiten, ist eine unbillige Härte für die Aktionäre. Dazu sind die Reserven da, insonderheit die „freiwilligen“ und „Spezial“-reserven, die ja gerade für außergewöhnliche Fälle angesammelt werden. (Somit hat der Aktionär seinen Anteil an der Verlustdeckung dadurch bezahlt, daß ihm Gewinne in früheren Jahren einbehalten worden sind; er trägt also jetzt die Lasten des Krieges doppelt.)

Wenn die Banken von einem Zugriff auf die offenen Reserven abgesehen haben, so dürfte dafür wesentlich ein äußerlicher Grund maßgebend gewesen sein. Es ist eine bekannte Tatsache, daß eine Entnahme aus dem Reservefonds — und mag sie auch noch so berechtigt sein — einen ganz anderen Eindruck in der Öffentlichkeit macht als die Schmälerung des Gewinnes, um daraus die Mittel für eine notwendige Abschreibung zu nehmen. So hat sich bei fast allen Aktiengesellschaften, frühzeitig bei den Banken, die Gepflogenheit herausgebildet, die Reserven möglichst für alle Zeiten

unangetastet zu lassen und selbst außergewöhnliche Verluste nach Möglichkeit dem jeweiligen Jahresertragnis zur Last zu schreiben. Dadurch hat der Jahresgewinn den Charakter einer zuerst zugänglichen Reserve erhalten (deutlich zu ersehen in der Erhöhung des Gewinnvortrages der Deutschen Bank). Die Verwendung des Gewinnes zu Verlustabschreibungen macht eben mehr den Eindruck einer leichteren und müheloseren Handlung als die Verminderung der Reserven, die für alle Zeiten in der Bilanz und damit in der Geschichte des Unternehmens sichtbar bleibt. Daß die Banken gerade in der Kriegszeit zeigen wollen, wie leicht sie Verluste, selbst wenn sie auch einige 50 Millionen M ausmachen, verschmerzen können, kann man ihnen nicht verdenken — wenn es sich die Aktionäre gefallen lassen¹⁾.

Denn durchweg haben die Aktionäre — infolge dieser Art der Verlustdeckung und meist nur dieserhalb — für das Geschäftsjahr 1914 eine bis um 3 $\frac{1}{2}$ % verringerte Dividende aus ihren Bankaktien bezogen. Auch im Jahre 1915 haben nur wenige Banken zu einer Wiedererhöhung ihrer Dividende schreiten können, darunter die Deutsche Bank, die sogar zu ihrem Friedenssatze von 12 $\frac{1}{2}$ % zurückgekehrt ist. Erst das Jahr 1916 hat infolge der reichlichen Zinseinnahmen den größeren Teil der übrigen Banken in den Stand gesetzt, ihre Dividende zu erhöhen und hier und dort den im Frieden erreichten Satz zu verteilen. Die folgende Übersicht unterrichtet über die Gestaltung der Dividenden bei den hier behandelten Banken in den letzten 4 Jahren:

Zusammenfassend wird man sagen können: die verhältnismäßig geringen Verluste legen Zeugnis von der großen Widerstandsfähigkeit der Bankanlagen ab. Daraus ergibt sich die Schlußfolgerung, daß die Geschäfte der Banken im allgemeinen auf einer gesunden und guten Grundlage beruhen müssen. Die geringe Kürzung der Dividenden für die beiden Kriegsjahre zeigt ferner, wie leicht den Banken die Verlustdeckung gewor-

¹⁾ Der Gesichtspunkt: Zurückhaltung von flüssigen Mitteln oder Gefährdung der Liquidität durch Auszahlung von baren Mitteln für die Dividende, der bei dem andersartigen Aufbau der Industrieunternehmen eine große Rolle spielt, tritt naturgemäß bei den Banken vollkommen zurück.

den ist. Allerdings haben die Kriegseinflüsse — besonders in den beiden letzten Kriegsjahren — ihren Charakter zum Teil wesentlich verändert: aus der Bedrohung aller Werte (im Sinne einer Wertverminderung und -vernichtung) ist eine umfangreiche Liquidierung vieler Werte, eine weitgehende Neubildung von Kapital geworden, die auch den Bankanlagen zugute gekommen ist.

Betriebswissenschaftliche Psychologie.

Von A. Vautrin, Mannheim.

Die betriebswissenschaftliche Psychologie, um deren Ausbau und deren Verwertung zur Lösung von kaufmännischen Organisationsproblemen sich das Betriebswissenschaftliche Institut an der Handelshochschule Mannheim bemüht, ist ein Teil der Psychotechnik. Darunter verstehen wir die Wissenschaft von der praktischen Anwendung der Psychologie im Dienste der menschlichen Kultur Aufgaben (Erziehung, Unterricht, Medizin, Rechtssprechung, Handel, Industrie, Verkehr, Gewerbe u. dgl. m.). Diese Anwendung war bis vor kurzem noch sehr dürftig, vor allem aber noch sehr einseitig. In erster Linie war es die Pädagogik, die aus eigenem Bedürfnis heraus Beihilfe von der exakten Psychologie erheischte, und es war ganz natürlich, daß sie in den Tagen der fortschreitenden Experimentalpsychologie Umschau hielt, wie weit das Laboratorium in den Klassenzimmern Hilfe leisten konnte. Man lehrte alsbald seine Methoden in den Dienst selbständiger Unterrichtsaufgaben stellen, wodurch der experimentellen Pädagogik auf psychologischer Grundlage der Weg gewiesen war. (Vergl. Lipmann, Grundriß der Psychologie für Pädagogen.) Ganz ähnlich erging es dem Arzt. Er konnte an der neuen Experimentalwissenschaft des Seelenlebens nicht vorübergehen, ohne instinktiv zu empfinden, daß die ärztliche Diagnose und die ärztliche Therapie die mannigfachste Förderung von der neuen experimental-psychologischen Methode erhoffen konnten. Mehr und mehr wurden auch bald hier die Experimente in den Dienst der medizinischen Aufgabe gestellt. (Vergl. Münsterberg, Psychotherapy.) Die Probleme des Verbrechens und des Verbrechens und späterhin die der Zeugen aussage wiederum waren es, die die Jurisprudenz Anlehnung an die psychologische Wissenschaft suchen ließen. (Vergl. Lipmann, Grundriß der Psychologie für Juristen.)

Das Streben, das psychologische Experiment in den Dienst des praktischen Lebens zu stellen, blieb nicht auf die drei erwähnten Gebiete beschränkt. Wenn auch langsam und nur zögernd ging man daran zu prüfen, wie weit auch Aufgaben aus anderen Wissensgebieten von der wissenschaftlichen Psychologie eine Förderung erfahren würden. Es ist das Verdienst Münsterbergs, in seiner Psychotechnik¹⁾, den Versuch unternommen zu haben, die Gesamtheit der möglichen Aufgaben zu über-

blicken und das gesamte Arbeitsfeld der neuen Wissenschaft nach Möglichkeit abzustecken. In den mannigfaltigsten Gebieten, allüberall, wo immer es sich zeigt, daß gewisse Endziele ganz oder teilweise durch psychische Vorgänge erreicht werden können, betrachtet er es als Aufgabe der Psychotechnik darzulegen, welche geistigen Prozesse dabei in Frage kommen und welche Einflüsse notwendig sind, um zum gewünschten Endergebnis zu gelangen. Damit galt es, der bisherigen Psychologie des Pädagogen, des Mediziners, des Juristen, eine solche für den Kaufmann, den Fabrikanten, den Redner, den Politiker, den Naturforscher, den Künstler usw. zur Seite zu stellen.

Gerade Münsterberg durfte sich um so berufener fühlen, diesen Versuch zu wagen, da in seinem Laboratorium an der Harvard-Universität schon eine Reihe wertvoller psychologischer Experimentaluntersuchungen, namentlich auf dem Gebiete des Wirtschaftslebens (Versuche mit Straßenbahnführern, mit Schiffsführern, mit Telefonistinnen, mit Maschinensetzern, mit Bleistiftgreiferinnen, mit Zettelsortierern; Versuche an der Schreibmaschine; Versuche über die Wirkung der Anzeigen, der Werbemittel, über das Problem der unlauteren Nachahmungen u. a. m.) durchgeführt worden waren und durch ihn und die Bestrebungen einer Anzahl anderer Männer (Parsons, Taylor, Gilbreth, Scott, Thompson, Kent u. a. m.) Verständnis und Stimmung für die praktischen Möglichkeiten experimentalpsychologischer Untersuchungen in seiner neuen Heimat weite Verbreitung gefunden hatten. In den Arbeiten dieser Männer finden sich denn auch die praktischen Anfänge einer experimentellen Betriebswissenschaft unter Zuhilfenahme psychologischer Methoden. Sie hat in vielen amerikanischen Kontoren und Fabriken Eingang gefunden und dort Erfolge gezeitigt, die der neuen Welt einen nicht zu leugnenden Vorsprung auf dem Gebiete der Geschäftsorganisation gesichert haben. Über die in den letzten Jahren, namentlich während des Krieges, hierin gemachten Erfahrungen werden wir sicherlich nach dem Kriege von drüben mancherlei interessante Anregungen empfangen.

Die Organisation unserer kaufmännischen und industriellen Arbeitsstätten ließ sich bisher nur vereinzelt und nur recht zaghaft von der betriebswissenschaftlichen Psychologie befruchten; der Praktiker scheint erst in neuester Zeit, und zwar hauptsächlich infolge der durch den Krieg notwendig gewordenen Menschenökonomie, in größerem Umfange als bisher mit ihr sympathisieren zu wollen¹⁾.

¹⁾ Die in Nummer 11, 13 und 14 der Deutschen Arbeitgeberzeitung erschienenen Artikel über Wirtschaftslehre und Psychologie versteht die Schriftleitung mit folgender Anmerkung:

„Wir möchten unsere Leser auf diesen Gegenstand besonders aufmerksam machen, die Sache wird manchen Praktiker noch etwas fremdartig berühren, allein es kommt die Zeit, wo auch der Arbeitsprozeß an sich wissenschaftlicher Prüfung und Durchforschung unterzogen werden muß. Das Taylorsystem hat den ersten Anstoß gegeben, die wissenschaftliche Experimentalpsychologie liefert uns die Methoden

¹⁾ Münsterberg, Grundzüge der Psychotechnik.

Ihre Berechtigung zur Mitarbeit bei der Lösung von Problemen der kaufmännischen Organisation, die ja im Brennpunkt der heutigen Betriebslehre stehen, läßt sich nicht leugnen. Probleme der kaufmännischen Organisation, wie überhaupt jeder organisatorischen Tätigkeit, sind aber überwiegend Fragen der zweckmäßigen Organisation der Arbeit. Die Arbeit können wir aber nur erschöpfend betrachten, wenn wir diejenigen Methoden heranziehen, die uns von der Psychologie geboten werden, schon deshalb, weil ja der überwiegend wesentliche Teil der Arbeit nur mit Hilfe des Menschen und seiner seelischen Fähigkeiten (Wille, Aufmerksamkeit, Empfindung, Gedächtnis, Intelligenz u. a. m.) geleistet wird. Je zweckmäßiger der Mensch der zu leistenden Arbeit angepaßt ist und je mehr andererseits das aufgegebene Pensum seiner psychophysischen Veranlagung entgegenkommt, desto höher wird der Grad der Wirtschaftlichkeit dieser Arbeit sein. Damit sind ganz allgemein die betriebswissenschaftlichen Aufgaben angedeutet, zu deren exakter Lösung die experimentelle Psychologie die Methoden bereitstellen hat. Eingehend zergliedert handelt es sich darum, folgende Probleme in ihrem innersten Wesen zu erfassen:

Prüfung der individuellen Geeignetheit,

Anpassung zwischen der Arbeit und dem Arbeitenden;

Anpassung der technischen Hilfsmittel (Werkzeuge, Maschinen, Apparate) und der technischen Verhältnisse (Arbeitsplätze) an die psychophysischen Bedingungen des Arbeitenden.

Die Notwendigkeit der individuellen Eignungsprüfung findet heute allgemeinen Ausdruck in dem Ruf „Der rechte Mann an den rechten Platz“ und „Freie Bahn dem Tüchtigen“. Für die Betriebswissenschaft bedeutet sie, vorerst den Gesamtumkreis aller in Frage kommenden kaufmännischen und industriellen Berufe festzulegen, um dann die Aufstellung von psychologischen Anforderungslisten¹⁾ für die einzelnen Beschäftigungsarten herbeizuführen.

und bei der Berufsberatung, bei der Verteilung der Arbeitskräfte, bei der ganzen Betriebsökonomie werden voraussichtlich die Ergebnisse der Untersuchung eine höchst wichtige Rolle spielen.“ Vergl. auch „Löhne und Wettbewerbsfähigkeit nach dem Kriege. Ein Beitrag zur Frage des Taylorsystems“ in Nummer 32 der genannten Zeitschrift und „Über Mittel und Wege zur Steigerung der menschlichen Arbeitsleistung auf wissenschaftlicher Grundlage“ Nr. 33 und 34 ebenda.

In Nummer 3 der Beilage „Sonntag“ zum „Vorwärts“ schreibt Richard Woldt unter „Industrielle Berufsberatung“: „Um die Notwendigkeit nach dem Kriege in viel größerem Umfang wie bisher industriell unter dem Zeichen des Taylorsystems arbeiten zu müssen, kommen wir nicht herum. Taylorismus ist eine Reifeperiode industrieller Entwicklung, das Taylorsystem bedeutet sogar einen technischen Fortschritt“ und weiter unten: „Wo durch technische Analyse planmäßige Ausbildung im Arbeitsentwurf, bessere Benutzung der Betriebsmittel ein Produktionsfortschritt erreicht wird, ist auch dagegen für die Gewerkschaften kein Kraut gewachsen“.

¹⁾ Eine solche Anforderungsliste ist von Lipmann für die mittleren Berufe bereits aufgestellt worden. Vergl. Lipmann, „Zur psychologischen Charakteristik der mittleren Berufe“.

Sache der betriebswissenschaftlichen Psychologie wird es dann sein, durch eingehende Experimentaluntersuchungen zu zeigen, wie weit der Arbeitssuchende den psychophysischen Anforderungen genügt, bzw. wie weit die Fähigkeit vorhanden ist, fehlende Eigenschaften anzubauen. Auf amerikanischem Boden sind sowohl durch Münsterberg und seine Schüler (Eignungsprüfung der Straßenbahnführer, der Schiffsführer, der Telefonistinnen, der Bleistiftgreiferinnen, der Zettelsortiererinnen) als auch durch Taylor und seine Schule (Eignungsprüfung des Roheisenverladers, des Maurers, der Kugelleserinnen) derartige psychophysische Eignungsprüfungen schon seit Jahren in Übung und mit gutem Erfolg dem dortigen kaufmännischen und industriellen Leben dienstbar gemacht worden. Die allerletzte Zeit hat auch bei uns in Deutschland das Interesse an dieser Bewegung stärker anwachsen lassen. Von seiten der Militärbehörden sind besondere Laboratorien für experimentelle Eignungsprüfungen für Kraftfahrer, Flieger usw. eingerichtet worden. Die hierdurch mögliche rechtzeitige Ausschaltung der Ungeeigneten hat den Verhältnissatz der Unfälle bereits wesentlich herabgemindert. Die Verwaltungen unserer großen Verkehrsbetriebe fangen an, sich für die psychologische Eignungsprüfung zu interessieren. Eine große deutsche Eisenbahnverwaltung ist mit Vorarbeiten hierzu beschäftigt. Das Mannheimer Telegraphenamt nimmt die Auslese seiner Telefonistinnen seit einiger Zeit auf Grund experimentalpsychologischer Methoden vor. Von den Leitern der deutschen optischen Wochenschrift ist im vorigen Jahre ein Laboratorium für experimentelle Prüfung und Berufseignung eingerichtet worden, das allen Angehörigen der Optik, Feinmechanik und verwandten Zweigen zur Verfügung steht. Die Mittel sind vom Verlag Alexander Ehrlich, Berlin, gestellt worden. Das Institut für angewandte Psychologie in Berlin hat die Berufspsychologie in sein Programm aufgenommen.

Als Sonderproblem des Krieges und der Überleitung tritt die Eignungsprüfung der Kriegskrüppel hinzu, und zwar hauptsächlich solcher, die infolge ihrer Beschädigung ihren bisherigen Beruf nicht mehr ausüben können und in eine neue Beschäftigung einzuweisen sind. Untersuchungen dieser Art wurden im letzten Wintersemester im Auftrag der amtlichen Berufsberatungsstelle von seiten des Betriebswissenschaftlichen Instituts an der Handelshochschule Mannheim vorgenommen. Das psychologische Laboratorium in Hamburg unterzog sich der gleichen Aufgabe.

Das Problem der Anpassung zwischen der Arbeit und dem Arbeitenden ist an sich nie einseitig, sondern stets zweiseitig. Es ist hierbei nicht nur zu untersuchen, wie der Arbeiter seiner Arbeit, sondern, was noch viel wichtiger ist, auch wie die Arbeit den psychophysischen Bedingungen des Arbeitenden am zweckmäßigsten angepaßt werden kann. Die Anpassung des Arbeitenden an die Arbeit wird herbeigeführt durch richtiges Erlernen und Einüben des Arbeitsprozesses. Die Lite-

ratur hierüber fließt noch recht spärlich; eine muster-gültige Untersuchung liefert uns Book¹⁾ in bezug auf das Erlernen der Schreibmaschine. Viele mühsame Untersuchungen dieser Art werden von der betriebswissenschaftlichen Psychologie in den verschiedensten Zweigen in Fabrik und Kontor noch durchzuführen sein, ehe sie zuverlässige Ratschläge für das Lehren und Lernen des richtigen Arbeitsprozesses der einzelnen Beschäftigungsarten wird geben können.

Auch hier stellt die Kriegsbeschädigtenfürsorge gesonderte Anforderungen. Im Kaufmannsberuf gilt es, bisherige Rechtshänder in linkshändige Stenographen, Maschinenschreiber, Maschinenrechner, Buchhalter, Korrespondenten umzuschulen, oder durch zweckmäßige Prothesen oder aller Art technischer Arbeitshilfen²⁾ den kriegsbeschädigten Industriearbeiter, Bürobeamten, Handwerker, Schaffner u. dgl. seiner Arbeit anzupassen (Lazarettsschulen, Ausbildung für den Kontorhilfsdienst und Betriebshilfsdienst, Schreibmaschinenschulen mit Sonderkursen für Rechtshänder, Linkshänder, Kriegsblinde!).

Die Frage der Arbeitsanpassung an die psychophysischen Bedingungen des Arbeitleistenden ist eine solche der zweckmäßigen Bewegungsorganisation. Sie setzt ein sorgsames psychophysisches Bewegungsstudium mit Uhr und Maßstab, Zahl und Statistik an dem jeweiligen Arbeitsvorgang voraus, wie es von Gilbreth in bezug auf das Mauern angewandt worden ist. Es gilt, durch genaue Experimente alle überflüssigen Bewegungen zu beseitigen (Bewegungsersparnis), durch exakte Messungen in bezug auf Raum- und Zeitverhältnisse jede Teilbewegung auf das geringste Maß zu bringen (Bewegungsverkürzung), durch günstige Pausen und richtige Bestimmung des Arbeitsganges und der Arbeitszeit die Ermüdung nach Möglichkeit auszuschalten, um dann die als wirtschaftlich zweckmäßig erkannte Bewegungskombination von Anfang an einzüben und nur sie bei der Arbeitsverrichtung zur Anwendung zu bringen. Wertvolle Untersuchungen sind in dieser Richtung in den Industriestaaten schon gemacht worden. Auf dem Gebiete des Bewegungsstudiums hat namentlich Amerika, angeregt durch die interessanten Versuchsergebnisse der Taylor'schen Schule, emsig experimentiert. Aus eigener Erkenntnis sind dort einige Betriebsleiter daran gegangen, sich in die Psychophysik einzelner Arbeitsgänge hineinzuarbeiten, um die dazu notwendigen Muskelkontraktionen zu vereinfachen und zu organisieren. Einem amerikanischen Verleger ist es auf diese Weise — um nur ein Beispiel zu nennen — gelungen, in derselben Zeit

und mit demselben Kraftaufwand, in dem bisher 5000 Briefe gefaltet, hineingeschoben und zugeklebt wurden, nunmehr 20000 zu erledigen. Das Ermüdungsproblem ist bei uns von Kraepelin zum Gegenstand langjähriger Untersuchungen gemacht worden. Sie führten zur Errechnung der Arbeitskurve und ergaben, daß die günstigste Pause ein solche ist, bei der die Ermüdung möglichst ausgeglichen, die Übung aber möglichst noch erhalten ist. In englischen und amerikanischen Fabriken sind auf Veranlassung der Regierung von Kent während der Kriegsjahre ähnliche Untersuchungen durchgeführt worden, deren Ergebnisse jetzt veröffentlicht werden. Sie stellen in bezug auf die Arbeitszeit fest, daß ihre Vermehrung die Erzeugungsmenge nicht vergrößert, sondern vermindert. Ein Kürzen des 12stündigen Arbeitstages um 16,3% hatte eine tatsächliche absolute Steigerung der Erzeugung um mehr als 5% zur Folge; ein weiteres Kürzen von einer 10stündigen auf eine 8stündige tägliche Tätigkeit ergab eine Leistungszunahme von 12,4% in der gekürzten Zeit.

Bei den Kriegsbeschädigten wird der Zeitpunkt der Ermüdungswirkung je nach der Art und dem Grad ihrer körperlich-seelischen Schädigung weit unter dem festgestellten Durchschnitt liegen. Die Arbeit muß diesen jeweiligen Verhältnissen in bezug auf Anzahl und Ausdehnung der Ruhepausen und sorgfältige Begrenzung des Arbeitstempos und der Arbeitszeit tunlichst Rechnung tragen.

Die Aufgabe, die technischen Hilfsmittel sowie die technischen Verhältnisse den psychophysischen Bedingungen des Arbeitenden anzupassen, wurde bisher von Taylor in bezug auf die Schaufel des Kohlen- und Erzsippers, von Herbertz in bezug auf die Schreibmaschine und von verschiedenen amerikanischen Fabriken in bezug auf Anordnung der Arbeitsplätze untersucht. Sie erhält wiederum eine besondere Zielstellung in der heutigen Frage, wie Kriegskrüppel, trotz ihrer Beschädigung, ihrem früheren Beruf erhalten bleiben können. Auch hierbei ist zu untersuchen:

1. wie durch Sonderkonstruktionen die Maschinen, Apparate und sonstigen Arbeitsgeräte den psychophysischen Bedingungen des Verstümmelten angepaßt werden können. (Der Federhalter für Handinvaliden, der Schreibtisch mit Einarmigen-Garnitur, die Schreibmaschine für Einarmige, für Kriegsblinde, der elektromagnetische Zeichentisch für Einarmige, die Kopiermaschine für Armverletzte usw. bieten hierzu eine reiche Illustration.)

2. wie durch Fernhalten von Störungsreizen noch eine angemessene Arbeitsleistung erzielt werden kann. Untersuchungen dieser Art sind wichtig zur Feststellung der Arbeitsfähigkeit Gehirnbeschädigter³⁾. Sie haben vielfach ergeben, daß z. B. große Schallreize oder starkes Menschengewühl infolge der

¹⁾ Book, The psychology of skill, kurz beschrieben in meiner „Organisation der menschlichen und maschinellen Arbeit im Kontor“.

²⁾ Durch Verwendung solcher technischer Behelfe, zu meist recht einfacher Natur, ist es dem Direktor des Kleinbauwerkes der Siemens-Schuckert-Werke, Berlin, gelungen, ca. 20 Kriegsblinde zu den verschiedensten Arbeiten des Werkes mit großem Erfolg heranzuziehen. Vergl. Nummer 12 der Mitteilungen des Ausschusses für Kriegsbeschädigtenfürsorge in Pommern.

³⁾ Heuser, Die gewerbliche Berufsfürsorge für Kopf-schüsse, Zeitschrift für Krüppelfürsorge, Heft 6 und 7 — Moede, Die Untersuchung und Übung des Gehirnbeschädigten nach experimentellen Methoden.

leichten und großen Erregbarkeit solcher Individuen arbeitshemmend wirken, so daß diese nur fernab vom lärmenden Fabriksaal, mitunter in einem besonderen Verschlag, Ersprießliches zu leisten vermögen.

Damit ist, soweit es in einer knappen Zeitschrift-Abhandlung möglich ist, der Umkreis von Fragen festgestellt, die von der betriebswissenschaftlichen Psychologie zu durchleuchten sind. Ihr gilt es nunmehr Pflgestätten zu schaffen, wie dies von seiten der Mannheimer Handels-Hochschule durch die Gründung des Betriebswissenschaftlichen Instituts¹⁾, das in seinen Abteilungen ein Laboratorium für experimentalpsychologische Untersuchungen birgt, geschehen ist. Die k. und k. Exportakademie in Wien ist dem Mannheimer Vorbild gefolgt, dem Institut der Kaiser Wilhelms-Gesellschaft soll nach dem Mannheimer Muster ein Institut für wissenschaftliche Betriebslehre angegliedert werden; ein Institut zur Erforschung der rein physiologischen Arbeitsbedingungen besteht schon. Damit würde sein Arbeitsgebiet zu dem Programm des französischen Schwesterinstituts erweitert, dem unter anderem auch das Studium der Berufseignung, der Arbeitsanpassung, der Anwendungsmöglichkeit des Taylor-systems, der Wiederverwendungsmöglichkeiten von Invaliden u. a. m. obliegt.

Denn die auf dem Gebiete unseres Außenhandels von England und seinen Helfern in 3-jähriger Minierarbeit geleistete Zerstörung verlangt mit allen Mitteln die Ertüchtigung unseres Handels und unserer Industrie zur erfolgreichen Wiederaufnahme des mit dem kommenden Frieden wieder einsetzenden scharfen internationalen Wettbewerbs. Diesen Wettbewerb werden die Unternehmungen umso erfolgreicher bestehen, denen es gelungen ist, durch rationelle Innenorganisation die Selbstkosten so niedrig wie eben nur möglich zu halten. In diesem Gedankengang erheischen Kents Worte in seiner Vorrede zu Gilberts Motion Study heute mehr denn damals unser Nachdenken: „Eines Tages wird irgendeine intelligente Nation die Tatsache einsehen, daß sie durch ein wirklich wissenschaftliches Studium der Bewegungsvorgänge im Wirtschaftsleben die industrielle Beherrschung der Welt erlangen kann. Wir hoffen, daß die Vereinigten Staaten diese Nation sein wird. Schon gilt sie als die wissenschaftlich fortgeschrittenste Nation der Welt. Aber sie wird eine allen andern Völkern überlegene Stellung sofort einnehmen, sobald sie dieser Frage ernstliche Aufmerksamkeit schenken wird. Und sicher ist es, daß, wenn wir es nicht tun, irgend ein anderes Volk es tun wird, und dann wird unser so viel gerühmter Fortschritt und unsere wirtschaftliche Vorherrschaft nur noch ein Ding der Erinnerung sein.“

Möge das deutsche Volk dann mit in führender Reihe stehen!

Zwangskalkulation.

Von Joh. Kempkens, Metz.

Vor dem Kriege besaß die Kalkulation den erfolgreichsten Förderer in dem Wettbewerb. Dieser nötigte, möglichst günstige Verkaufspreise zu stellen. Wollte man dabei verdienen, dann mußte man möglichst günstige Verkaufspreise zu erreichen suchen. Diese waren zwar zu einem guten Teil von der Technik abhängig, aber keineswegs allein. Die beste technische Einrichtung vermag die Selbstkostenpreise nur unbedeutend zu beeinflussen, wenn etwa das Material verschwendet wird, wenn die Arbeitskräfte nicht zweckentsprechend eingesetzt werden, wenn unproduktive Kosten unangemessen zur Entstehung kommen. Die Kalkulation war die Wächterin des Erzeugungsprozesses, sie arbeitete ihm vor, sie begleitete ihn und richtete noch nachträglich über ihn. Sie stand wieder vor dem Verkauf, machte ihn durchführbar und prüfte nachher die Abwicklung. In den allermeisten Fällen war die Ermöglichung eines Nutzen lassenden Absatzes das letzte Ziel der Kalkulation. Die Fabrikation, das Handelsgeschäft waren und sind auf die Kalkulation angewiesen, sie können ohne sie schlechterdings auf die Dauer nicht betrieben werden. Mögen auch die Formen der Kalkulation voneinander abweichen, mögen auch viele Feinheiten neben groben Methoden bestehen, ohne Kalkulation, und sei es auch nur in der rohesten Form, behilft man sich nicht. Je weniger sich der Wettbewerb bemerkbar macht, je leichter ein gewinnbringender Verkauf möglich ist, je stetiger sich eine Preissteigerung entwickelt, desto weniger genau kann kalkuliert werden. Wenn eine Ware gekauft wird, die zusehends knapper wird, ohne daß in absehbarer Zeit ein verstärktes Angebot erwartet werden kann, wenn Zölle, Frachtkosten, Kursdifferenzen eine untergeordnete Rolle spielen, dann kann auch jemand ohne eine gute Kalkulation einen gewinnbringenden Umsatz machen. Diese Tatsache hat der Krieg in vielen, vielen Fällen erhärtet. Darum konnten sich auch so viele unberufene Elemente während des Krieges im Warenhandel unter Erzielung gewaltiger Gewinne betätigen. Der Erfolg hing in erster Linie von der Kapitalkraft, nicht von der Warenkenntnis, ab.

Die richtig erfaßte Kalkulation hat eine über den besondern Geschäftszweck hinausreichende Bedeutung: sie verbilligt die Gütererzeugung und die Güterverteilung und damit den Güterverbrauch. Hier reichen sich privatwirtschaftliche und volkswirtschaftliche Interessen die Hand. Daß diese doppelte Aufgabe der Kalkulation bei vielen Kriegsgeschäften nicht beachtet worden ist, muß bedauert werden. Ob in Friedenszeiten diese doppelte Aufgabe gewollt war, oder ob sie unfreiwillig in die Erscheinung trat, ist unerheblich, daß sie da war, kann jedenfalls nicht in Abrede gestellt werden. Nachdem die Kalkulation durch Preisfestsetzungen in vielen Fällen ihres Zweckes entkleidet worden war, kam sie auf einmal wieder zu Ehren, als man begann, unmittelbar Grundsätze für die Kalkulation

¹⁾ Die Finanzierung des Instituts erfolgt zum großen Teil durch freiwillige Beiträge aus Handel und Industrie.

vorzuschreiben. Nunmehr wurde die Kalkulation in gewissem Sinne in gesetzliche Formen gezwängt, jetzt hieß es kalkulieren, um mit dem Gesetze nicht in Zwiespalt zu kommen. Aus der Freiheit war ein Zwang geworden. Bewegungsfreiheit war zwar noch vorhanden, aber sie war nach oben begrenzt. Die Kalkulation konnte nun nicht mehr feststellen, „soviel muß man haben“, sie hatte jetzt dafür zu sorgen, daß man sich mit Nutzen in den gezogenen Grenzen bewegen konnte. Gewiß konnte man die Kalkulation insofern vermeiden, als man die vorgeschriebenen Sätze nahm, aber damit war dann ein Verzicht auf einen aus dem Betrieb zu erwirtschaftenden größeren Nutzen gegeben. Diese Unterlassung lag aber keineswegs im Sinne der Regierung. Es sollte kalkuliert werden, um dadurch zu erreichen, die als Höchstpreise vorgesehenen Sätze zu unterschreiten. Wenn auch die Höchstpreise in vielen Fällen Normalpreise wurden, so lag in der Anwendung des Ausdruckes „Mindestpreise“ doch eine Verkenntung der gesetzgeberischen Absicht. Mindestpreise haben doch den Charakter eines Schutzes des Erzeugers; die Höchstpreise sollten dagegen dem Schutze der Verbraucher dienen. Ob dieser Schutz zu erreichen ist, ist eine andere Frage.

Zwangskalkulationen hat der Krieg gebracht in der Schuherzeugung und im Schuhhandel, teilweise im Nahrungsmittelgewerbe und im Nahrungsmittelhandel, ebenso in gewissem Sinne im Webstoffgewerbe und im Webstoffhandel. Das Ziel war seitens der Regierung in allen Fällen, dem Verbraucher erschwingliche Preise für seinen Verbrauch zu verschaffen. Darum war die Zwangskalkulation zugleich eine gesetzlich vorgeschriebene Höchstkalkulation. Diese Höchstkalkulation sollte gleichsam die Stelle von Höchstpreisen einnehmen, weil es sich um Erzeugnisse handelte, die infolge ihrer mannigfachen Verschiedenheit nicht gut mit Höchstpreisen bedacht werden konnten. Was in der privatwirtschaftlichen Erzeugung als Ziel der Kalkulation zu gelten hat: die Erreichung eines ausreichenden Gewinnes, das spielte zwar in die Zwangskalkulation hinein, es war aber nicht Richtung weisend. Das Ziel der Zwangskalkulation war die Erreichung angemessener Verkaufspreise. Freilich wird man nicht erwarten können, daß der Unternehmer ohne Gewinnaussicht seine Arbeitskraft und sein Kapital zur Verfügung stellt und ein gewisses Risiko trägt, aber wenn ihm die Höchstgrenzen der Kalkulation vorgezeichnet werden, dann müssen diese Faktoren eben in den gezogenen Grenzen ihre Befriedigung suchen.

Der weitestgehende Zwang in der Kalkulation ist wohl mit in der Schuherzeugung versucht worden. Die Grundlagen und der Ausgangspunkt bildeten Rohstoffe und Löhne. Für den wichtigsten Rohstoff, das Leder, bestanden dabei wieder Höchstpreise. Die Preisbewegung war damit auf diesem Gebiete eingeeengt. Über die Materialberechnung sowie über die Berechnung der bei dem Zuschnitt oder dem Stanzen entstehenden Abfälle waren genaue Vorschriften gegeben. Für alle andern zur

Schuherzeugung erforderlichen Materialien, für die kein Höchstpreis besteht, galt als Einkaufspreis der Marktpreis des dem Aufnahmetage des Auftrages vorangegangenen Monates, z. B. Ösen, Agraifen, Nähgarn, Nähseide, Schuhpech, Wachs, Klebstoff, Verpackungsmaterial.

Bei der Berechnung des Arbeitslohnes mußte die zu zahlenden Beträge an das gesamte Fabrikpersonal berechnet werden. Unter das Fabrikpersonal fielen alle Angestellten mit Ausnahme der mit kaufmännischen Büroarbeiten oder mit dem Verkauf beschäftigten Personen, deren Gehälter und Gratifikationen zu den Unkosten zu rechnen sind. Die an kaufmännische oder andere Beamte, welche ausschließlich in der Fabrik mit der Lohnbuchhaltung, Lohnkontrolle, Materialausgabe oder Beaufsichtigung bzw. Leitung des Betriebes beschäftigt sind, zu zahlenden Gehälter und Gratifikationen waren als Arbeitslohn zu verbuchen. Die Gehälter der Fabrikdirektoren waren über Unkosten zu verbuchen. Als Arbeitslohn waren auch die von dem Arbeitgeber gezahlten Kriegs- bzw. Teuerungszulagen sowie Lohnzuschüsse zu betrachten.

Unter Unkosten waren zu rechnen:

Allgemeine Betriebsspesen, wie Reparaturen aller Art, Ersatzteile für Maschinen, elektrische Anlagen, Gas-, Wasser- und Dampfleitungen, Ersatz für Treibriemen, ferner Kohlen, Maschinenöl, Beleuchtung Heizung, Betriebskraft.

Beiträge des Arbeitgebers zur Alters-, Invaliden- und Krankenversicherung, Berufsgenossenschaft, Versicherungsprämien aller Art, außer Privatversicherungen des Unternehmers.

Ein- und Verkaufsspesen, Diskont und Zinsen, Gehälter zuzüglich Kriegszulagen für kaufmännisches Personal, soweit solche nicht im Arbeitslohn enthalten sind, Kriegsunterstützungen an die zum Heeresdienst eingezogenen Angestellten.

Abschreibungen — soweit solche steuertechnisch zulässig — auf Gebäude, Maschinen, Leisten, Modelle, Stanzmesser, elektrische Anlagen, Gas-, Wasser- und Dampfleitungen, Mobilien und Utensilien, Transmissionsriemen, Miete für Maschinen fremden Eigentums, Geschäftssteuern, Porti, Depeschenspesen, Stempelmarken, Postscheckgebühren, Reklame- und Inseratenspesen, Beiträge zur Handelskammer und an wirtschaftliche Verbände, Büroutensilien, Geschäftsbücher und Schreibwaren sowie sonstige sogenannte kleine Spesen.

Die Unkosten waren in jedem Betrieb nach den tatsächlich erwachsenen und auf Verlangen nachzuweisenden Spesen im Verhältnis zur Netto-Umsatzziffer (Materialkosten plus Arbeitslohn ohne Unkosten und Gewinn) prozentual festzustellen. Die in Ansatz zu bringenden Unkosten durften unter keinen Umständen 12 bis 25% (je nach dem erzeugten Schuhwerk) überschreiten. Der angemessene Gewinn des Herstellers durfte 6% vom Gestehungspreis (Materialkosten plus Arbeitslohn und Unkosten) nicht überschreiten. Für den Kleinverkauf durften die Zuschläge auf den Gestehungspreis des Herstellers 25—55%, später 35—45%,

keinesfalls überschreiten. Bei Bezügen aus dem Auslande galten die nachweislich bezahlten Nettofakturenpreise zuzüglich aller Einfuhrspesen als Einkaufspreis. Dazu konnten die vorhin genannten um 6% gekürzten Zuschläge berechnet werden. Der Großhändler durfte von dem auf den Kleinhandlcr bei unmittelbarem Bezug vom Hersteller fallenden Anteil von den für die einzelnen Gruppen festgesetzten Zuschlägen höchstens $\frac{4}{10}$ zur Deckung seiner Unkosten und eines angemessenen Nutzens beanspruchen, z. B.

beträgt der Gestehtungspreis des Herstellers	100
der Kleinverkaufspreis	135
so fallen (nach Abzug von 6% Gewinn des Herstellers) auf den Kleinhändler	29
hiervon konnte der Großhändler höchstens $\frac{4}{10}$ beanspruchen	11,6
der Kleinhändler bei dem Bezug vom Großhändler $\frac{4}{10}$	17,4

Die Herstellerpreise verstanden sich ab Fabrik. Verpackungsmaterial wie Kartons, Papier, Bindfaden, durfte nicht besonders in Rechnung gestellt werden. Die für Kisten oder anderes Verpackungsmaterial in Rechnung gestellten Kosten waren dem Käufer ohne Abzug wieder gutzubringen, sofern er dieselben unverzüglich in brauchbarem Zustand frachtfrei zurückschickte. Die Hersteller waren berechtigt, Barzahlung ohne Abzug innerhalb 30 Tage nach Rechnungsdatum zu verlangen. Wurde der Kaufpreis länger als 30 Tage gestundet, so durften bis 2% Jahreszinsen über Reichsbankdiskont zugeschlagen werden.

Die vorstehend in großen Umrissen angeführte Regelung eines Fabrikationszweiges ist wohl die eingehendste, die bisher auf dem Wege der Kriegsverordnungen vorgenommen worden ist. Für die Zwangskalkulation ist sie geradezu ein Schulbeispiel. Es fällt dabei sofort auf, daß diese Zwangskalkulation bei dem Verlassen der Ware aus der Fabrik aufhört. Schon bei dem Großhändler werden Unkostendeckung und Gewinn in einen Satz zusammenge worfen. Ebenso verzichtet man darauf, dem Kleinhändler einen Kalkulationszwang aufzuerlegen. Mit der Verschiedenheit der Kleinhandelsunternehmungen läßt sich das nicht rechtfertigen, da auch in der Fabrikation sich die heterogensten Zustände vorfinden. Der Kleinhändler, der zweimal im Jahre sein Lager umsetzte, arbeitete so mit demselben Unkosten- und Gewinnzuschlag wie derjenige, der sechsmal sein Lager umsetzte. Wenn letzterer die Umschlagsbeschleunigung in günstigeren Preisen zum Ausdruck bringen wollte, mußte er dementsprechend mit dem Fabrikanten oder Großhändler vereinbaren. Da er aber infolge der Konjunktur dieses Übergewicht in der Preisgestaltung nicht zur Geltung zu bringen brauchte, so floß ihm aus den erlaubten Höchstzuschlägen ein bedeutender Vorteil zu. Dagegen zeigt das Prozentverhältnis zwischen Groß- und Kleinhandel eine offensibare Überschätzung der Großhandelsunkosten. Wenn der Großhandel $\frac{4}{10}$ des Zuschlages vom Hersteller bis zum Verbraucher beanspruchen muß, dann arbeitet er entschieden zu teuer. Bei 17%

Zuschlag für Unkosten und Gewinn bleiben für den Kleinhandel in seiner heutigen Form keine Gewinne übrig. Das Geschäft arbeitet gut, wenn sein allgemeiner Unkostensatz sich bis 18% hält. Der Großhandel brauchte zwar den ihn zugebilligten Anteil nicht zu berechnen, aber andererseits wollte man sich diesen schönen Verdienst nicht entgehen lassen. Um sich aber nicht selbst auszuschalten, brachte man große Warenposten, ganze Fabrikproduktionen, an sich, so daß der Kleinhändler bei der zunehmenden Warenknappheit den Großhandel aufsuchen mußte. Das System zeitigte aber auch alsbald eine weitere ungewollte und ungesunde Erscheinung. Es gingen Fabrikanten dazu über, Familienmitglieder als Großhändler dem Namen nach einzurichten und ihnen dann die ganze Produktion zu verkaufen, so daß der Fabrikbetrieb in Wirklichkeit nicht nur die 6% Gewinn, sondern auch noch $\frac{4}{10}$ des Kleinhandelsaufschlages einstreichen konnte. Das war zwar eine unbeabsichtigte Wirkung des Gesetzgebers, aber der starke Anreiz zu diesen Machenschaften lag doch in den mangelhaft durchgearbeiteten Zwangskalkulationsbestimmungen. Durch weitere Eingriffe hat man dann diese Wirkungen zu beseitigen versucht, und bei der späteren Regelung des Absatzes wurde durch eine Zentralisierung der Großhandel ganz ausgeschaltet. Hierbei zeigte sich wieder eine eigentümliche Erscheinung. Der Großhandel erhielt bei einem Reichsumsatz bis 300 Millionen 1 $\frac{1}{2}$ %, über 300 Millionen 1%, und zwar wurde diese Stilllegungsvergütung dem Kleinhändler gekürzt. Aber auch die völlige Nichtbeachtung der Differenzierung der Kleinhandelsbetriebe, die teilweise mit mehr Kapital arbeiteten als manche Fabrik, hatte mit Kalkulation nichts mehr zu tun. Man hätte sehr wohl eine Unkostennachweisung verlangen können mit einem bestimmten Höchstsatz, zu dem ein sogenannter angemessener Gewinn hinzutreten konnte. Anscheinend wollte man aber eine unverrückbare Festlegung der Kleinverkaufspreise erreichen und stolperte dabei über Zwirnsfäden. Diese Zwangskalkulation ist eben auf halbem Wege stecken geblieben. Die Zuschläge nach der Feststellung der Fabrikverkaufspreise waren nur noch gefühlsmäßig: bei dem Kleinhandel vielleicht unter Anlehnung seiner bisherigen Zuschlagsweisen, bei dem Großhandel aber unter Beiseiteschiebung dieses Gesichtspunktes.

Es erscheint auffällig, daß der Gewinn des Erzeugers sowie die Unkosten- und Gewinnzuschläge für den Groß- und Kleinhandel in Prozenten festgelegt wurden, während man in andern Handelszweigen das Prinzip des zahlenmäßigen Gewinnes zur Vermeidung von Kriegsgewinnen angewendet wissen wollte. Die eingeräumten Gewinnprozente des Erzeugers mußten dahin wirken, daß man bestrebt war, einen wiederholten Kapitalumsatz zu erreichen, da man sein Kapital so oft im Jahre mit 6% verzinst bekam, als man Kapitalumschlag erzielte. Hierin lag sogar ein Mittel, die Höchstpreise zu umgehen und das Material dann niedriger einzusetzen. Man konnte einen Teil der 6% opfern,

damit man Rohstoffe erhielt und damit einen schnellen Kapitalumlauf erzielte. Das Kapital mußte sich zudem schneller umsetzen als früher, da nur ein Ziel von 30 Tagen gewährt zu werden brauchte. Wenn auch die Unkostenvorschriften keine Umsatzsteigerung erzwangen, in dem Gewinnzuschlag lag zweifellos ein starker Anreiz zu dieser Steigerung, soweit keine breitere Kapitalgrundlage erforderlich war. Technische Fortschritte machten sich nach dieser Richtung bezahlt. Wenn auch zwei oder mehr gleichgerichtete Unternehmen gleiche Verkaufspreise erlangen konnten, so konnte das am vollkommensten eingerichtete Unternehmen einen verhältnismäßig größeren Gewinn erarbeiten. Dieser Gesichtspunkt spielt auch dann eine Rolle, wenn die Preisbemessung auf das unter den ungünstigsten Bedingungen arbeitende Unternehmen aufgebaut ist, wie sie wohl bei Konventionen und Syndikaten zu beobachten ist. Ob dieses Streben bei Bemessung der Höchstunkostensätze nicht vorhanden gewesen ist, läßt sich mit Sicherheit nicht erkennen. Es ist aber zu bedenken, daß aus den Unkosten bereits der größte Posten, der Lohn, ausgeschieden ist, so daß die Prozentsätze doch ziemlich hoch erscheinen, und die Vermutung¹⁾ besteht, daß die „Idee des ungünstigst arbeitenden Unternehmens“ wohl hinein-
gespielt haben dürfte.

Die Zwangskalkulation der Fabrikation war eine Kalkulation mit Zuschlägen. Bemerkenswert war dabei die Festsetzung verschiedenartiger Prozente je nach den Fabrikaten. Wenn solche Kalkulationsweisen streng durchgeführt werden sollen, hätte eine Abteilungskalkulation vorgenommen werden müssen. Eine so fein gegliederte Kalkulation war aber nur in gutgeleiteten Fabriken üblich, in vielen andern begnügte man sich mit einem ziemlich groben Verfahren. In der Gesamtunkostenbemessung hatte man nach oben eine Grenze. Ein Anreiz, die Unkosten auf ein möglichst niedriges Maß herabzudrücken, war nur gering vorhanden. Bei dem fertigen Erzeugnis, das sich in den vorgeschriebenen Grenzen der Gestehungskosten hielt, spielte der Preis eine untergeordnete, das Warenverlangen eine übergeordnete Rolle. Eine Schwäche der Verordnung lag darin, daß sich die Höchstzuschläge für Unkosten nach den steigenden Materialkosten und Löhnen richteten. Sie konnten sich demnach automatisch erhöhen. Der Erzeuger hatte sogar ein Interesse daran, daß die Endgestehungskosten sich hoch stellten, stieg doch damit zahlenmäßig sein „angemessener Gewinn“. Auf eine Absatzsteigerung brauchte die Preisgestaltung nicht einstellt zu werden, da der Nachfrage doch nicht genügt werden konnte. Das Hauptstreben der freien Kalkulation, das Ansteigen der Unkosten nach Möglichkeit auf das notwendigste Maß herabzumindern, war zwar nicht ausgeschaltet, aber es war durchaus nicht zwingend, es sicherte dem feiner organisierten Betrieb keinen wesentlichen Vorsprung vor dem Unternehmen in groberer Form, und letzteres wurde vor allem nicht gezwungen, jenem zu folgen. Eine eigenartige Wirkung erzielte die

Anweisung, daß Kriegszulagen und Kriegsunterstützungen den Unkosten zugerechnet werden konnten. Der Ertrag des Betriebes wurde dementsprechend kleiner, damit wurden aber auch der Kriegsgewinn und weiterhin die Kriegssteuer geringer. Während die Unterstützungen in den Warenpreisen wieder hereinkamen, wurde die durch die Verrechnung der Unterstützungen verminderte Kriegsgewinnsteuer verdient. Wäre dagegen angeordnet worden, daß Kriegsunterstützungen zwar vom Gewinn abzugsfähig seien, aber nicht in den Preisen zu verrechnen seien, dann wäre zwar die Kriegsgewinnsteuer auch gemindert worden, aber dann wäre es eine soziale Last des Unternehmens gewesen, wohingegen es jetzt eine Wohltätigkeit auf Kosten des letzten Verbrauchers wurde. Der Unkostenprozentsatz ließ bis zur Höchstbeanspruchung einen Spielraum für die Bemessung der Kriegsunterstützungen.

Eine andere Art der Zwangskalkulation ist in der Textilindustrie versucht worden. Im Gegensatz zu der vorhin besprochenen Zwangskalkulation ist man hier nicht dazu geschritten, der Fabrikation eingehende Kalkulationsvorschriften zu geben. Dagegen wurden dem Kleinhandel recht beengende Vorschriften erteilt. Die Grundlagen werden gegeben durch die BVO. vom 23. Juli 1915 gegen übermäßige Preissteigerung, die Bekanntmachung vom 23. September 1915 über die Errichtung von Preisprüfungsstellen, die Preisbeschränkungsverordnung in Web-, Wirk- und Strickwaren vom 30. März 1916, die Kettenhandelsverordnung vom 24. Juni 1916. Diese Verordnungen beziehen sich teilweise auf den Handel in Web-, Wirk- und Strickwaren, teilweise darüber hinaus auf den Handel mit Gegenständen des täglichen Bedarfs. Eine bestimmte Kalkulationsform wurde zwar nicht vorgeschrieben, indessen spricht die Preisbeschränkungsverordnung vom 30. März 1916 von Gestehungskosten zuzüglich Unkosten und angemessenem Gewinn, soweit die Ware am 1. Februar 1916 nicht bereits mit einem Verkaufspreise versehen war. Die Zwangskalkulation war aber nicht zu umgehen, nachdem die Richtlinien vom 13. April und 14. September 1916 in Ergänzung der Verordnung vom 30. März als zulässigen Gewinn den Friedensgewinn forderten. Nunmehr entstand die Aufgabe, den Friedensgewinn an einer gleichen oder ähnlichen Ware zahlenmäßig festzustellen, nachdem ein prozentualer Zuschlag als unzulässig erklärt worden war. Die Verordnungen und die Rechtsprechung haben in den Kleinhandelskreisen nicht wenig Staub aufgewirbelt. In Heft 1/3 1917 dieser Zeitschrift hat Prof. Dr. Obst eine Reihe von Einwendungen aus Kleinhandelskreisen gegen diese Art der Kalkulation kritisch beleuchtet¹⁾. Durch diese Anweisungen wurde der Kleinhändler gezwungen („Kleinhändler“ ist hier im Sinne von letzten gewerbsmäßigem Verkäufer

¹⁾ Vgl. ferner Prof. Dr. G. Obst: Was ist Kriegswucher, und wie bekämpfen wir ihn? Leipzig 1917. Dr. Deite: Der gerechte Preis, Deutsche Wirtschaftszeitung XII. Jahrg. Nr. 23; Prof. Dr. Hirsch, ebenda XIII. Jahrg. Nr. 5.

aufzufassen), seine Berechnungsweise aus Friedenszeiten umzuwandeln. Er war gewohnt, zu dem Einstandspreise einen gewissen Prozentsatz zuzurechnen, der die Unkosten und den Reingewinn einschloß. In Heft 823 vom 6. Mai 1917 Jahrg. 19 der „Deutsche Konfektion“ stellt Grimm als Kalkulationsgang auf: Einstandspreis + Unkosten + Kapitalverzinsung + Risiko + zahlenmäßiger Gewinn. Das Risiko ist der Kalkulationsverlust, d. h. die Differenz zwischen dem Durchschnittsaufschlag auf alle Waren und dem Jahresrohgewinn bei der Inventur. In Heft 824 derselben Fachschrift stellt Goldmann als Aufeinanderfolge hin: Einkauf + Reingewinn + Spesen. Daraus geht hervor, daß auch in Fachkreisen die Ansichten über den Gang der Kalkulation stark voneinander abweichen. Daß der Reingewinn an den Unkostenzuschlägen mit beteiligt sein soll, kann als richtig nicht anerkannt werden. Die Unkosten entstehen durch die Verwaltung und Unterhaltung des Lagers, durch das Bereithalten der Waren zum Verkauf und durch den Verkauf. Die Ware verursacht die Unkosten, nicht der Reingewinn. Der Reingewinn ist die Vergütung für Kapital- und Arbeitsaufwendung, dann haben aber auch die Kapitalzinsen keinen Platz unter den Unkosten, denn die Unternehmertätigkeit schließt doch ein, daß das Risiko einer angemessenen Kapitalverzinsung einschließlich Arbeitsvergütung von dem Unternehmer getragen werden kann. Angenommen, es besäße jemand einen Betrieb, der ausschließlich von fremden Kapitalisten finanziert wäre, so daß ihm nur die Leitung verbliebe, dann würde man ihn doch nicht Unternehmer nennen können. Wenn nun dieses hergegebene Kapital einen bestimmten Zins ausbedungen hätte, dann wäre es allerdings auch gerechtfertigt, zu den Unkosten Kapitalzinsen zu rechnen. Der Unternehmer, der sein eigenes Kapital in seinem Betrieb oder in seinem Geschäft arbeiten läßt, erblickt eine seiner Aufgaben darin, einen angemessenen Gewinn zu erzielen, und dieser ist ihm Kapital- und Arbeitsvergütung. Wenn dieser Gewinn mitunter nicht die Vergütung eines gut bezahlten kaufmännischen Angestellten erreicht, so folgert daraus nicht, daß der Kapitalzins vorab berechnet werden müßte, da ein Ausgleich durch die psychologische Tatsache des Selbstverfügens über Zeit und Arbeit und Entscheidungsfähigkeit sowie Verantwortung geschaffen wird.

Wenn somit über die Aufeinanderfolge der Unkostenbestandteile einerseits und die wirklichen Unkosten andererseits in den beteiligten Kreisen weit auseinandergehende Ansichten herrschen, dann mußte die Zwangskalkulation für die Kleinhandelsgeschäfte der Webwaren selbstverständlich noch mehr Verwirrung anrichten. Diese Zwangskalkulation forderte, daß nur der zahlenmäßige Friedensgewinn in Ansatz gebracht werden dürfe. Das war zweifellos eine bisher nie geübte Kalkulationsform, die die Notwendigkeit brachte, vergangene Geschäftsjahre und laufendes Geschäftsjahr in Verbindung zu bringen. Ein relativer Höchstpreis war nur für einen Teil der Waren geschaffen, und zwar dadurch, daß

die ausgezeichnete Lagerware nicht höher gezeichnet werden durfte. Für neu hereingenommene Ware sollte ein Höchstpreis durch Bescheidung des prozentualen Gewinnaufschlages unnötig gemacht werden. Weil aber die Preisbegrenzung erst am Ende der Laufbahn der Waren einsetzte, konnte nicht verhindert werden, daß die Ware bis zum Kleinhändler im Preise riesenhaft stieg, namentlich so lange der Kettenhandel in Blüte stand¹⁾. Aber auch die Konventionen der Web- und Strickwarenindustrien haben einen erheblichen Anteil an der Preissteigerung. So erhöhte die Konvention der Hutfabrikanten ab 1. Januar 1917 die Preise um 15%, ab 1. Juni für Nachbestellungen um 50%²⁾. Die Preisunterschiede der Jetztzeit gegenüber den Preisen der Friedenszeit sind allerdings bei manchen Sachen phantastisch. Amerikanische Baumwolle kostete im Juli 1914 das kg M 1.30, sie stieg auf M 4.— bis 5.— das kg, so lange sie im freien Handel noch zu haben war. Kammgarne kosteten in Durchschnittsgüte im Frieden M 6.— das kg und stiegen bis M 15.—, im freien Verkehr wurden Mai 1917 M 35.— bis 40.— das kg bezahlt. Wollene Strickgarne kosteten im Frieden je nach Güte M 3.— bis 6.— das kg, im Mai 1917 wurden Preise von M 45.— bis 50.— genannt. Kunstwollene Garne waren im Frieden wenig beachtet, sie kosteten Mitte 1917 schon M 22.— bis 25.— das kg. Schappseide kostete im Frieden etwa M 24.— das kg. Die Spinnereien bezahlten Mai 1917 M 120.— und noch mehr. Kunstseide, die früher M 10.— bis 12.— das kg kostete, ist für M 60.— kaum zu haben im Mai 1917³⁾. Dazu kommen noch beträchtlich gestiegene Aufschläge für Farb- und Ausrüstungslöhne, höhere Arbeitslöhne, höhere allgemeine Unkosten. Aber alle diese Umstände wurden von der Zwangskalkulation nicht erfaßt, da der Kleinhandel gegenüber der Preisgestaltung der fertigen Ware ohnmächtig war. Die Beibehaltung des gewohnten Friedensaufschlages in Prozenten wäre zweifellos bei den ganz beträchtlich gestiegenen Einstandspreisen nicht zu rechtfertigen gewesen. Andererseits war der zahlenmäßige Friedensgewinn als Norm vielleicht anfangs eine vertretbare Idee, bei der eingetretenen Preissteigerung, die wohl niemand in diesem Umfange erwartet hat, war der zahlenmäßige Gewinn als Zuschlag jedenfalls zu gering. Es wäre wohl praktischer gewesen, wenn die Kalkulation den Einstandspreis, die Unkosten nachzuweisen gehabt hätte, und wenn ein bestimmter Prozentsatz als angemessener Gewinn hätte hinzugerechnet werden dürfen. So lag die Gefahr vor, da man die Unkosten nach der jeweiligen Höhe einsetzen konnte, daß man sich teilweise durch künstliche Unkosten für den nicht ausreichenden zahlenmäßigen Gewinn zu entschädigen suchte, ein Weg, der auch hier und da beschritten worden ist.

Der Einwand, daß man den Gewinn an den

¹⁾ Prof. Dr. Hirsch: Der Kettenhandel, Kriegswirtschaftliche Beiträge.

²⁾ Deutsche Konfektion Heft 831 vom 1. Juli 1917.

³⁾ Der Konfektionär Nr. 39 vom 17. Mai 1917.

einzelnen Gegenständen zahlenmäßig nicht ermitteln könne, war jedenfalls in der behaupteten Allgemeinheit nicht aufrecht zu halten. Die Durchführung der Zwangskalkulation ist eine Frage der Technik, der Buchführungstechnik und mehr noch eine solche der Technik der Statistik. Die Technik als solche bot kein Hindernis, was hindernd im Wege stand, das war die Nichtanwendung dieser Technik in vielen Kleinhandelsbetrieben im Frieden. Darum fehlten bei manchen die Unterlagen für die Möglichkeit der Feststellung des zahlenmäßigen Gewinnes. Natürlich ist die Feststellung in allen Fällen zeitraubend und auch unbequem, damit ist aber nichts gegen ihre Durchführbarkeit bewiesen.

Man hat stark gekämpft, um an Stelle des zahlenmäßigen Gewinnes Durchschnittspreise berechnen zu dürfen, und man hat namentlich betont, daß die Käuferschichten bei verschiedenpreisigen Waren der gleichen Art die Realität des Kaufmanns in Zweifel ziehen würden, da eine bessere Friedensware billiger verkauft werden mußte als eine schlechtere Kriegsware. Einmal haben die Käuferschichten die Sachlage sehr rasch begriffen. Man hat sich viel häufiger gewundert, wenn der Kaufmann keine preiswerte Friedensware oder Ware aus günstigeren Einkäufen hatte, sondern nur noch schlechte und teure Kriegsware. Sodann muß auch einmal gesagt werden, daß mit dem Worte „Friedensware“ ein häufiger Mißbrauch getrieben worden ist. Auch im Frieden hat es schlechte Ware gegeben. Die Marke „Friedensware“ ging gut, man stellte sich unter Friedensware nach und nach eine Qualitätsware vor, was sie keineswegs immer war. Die Forderung nach Durchschnittspreisen wäre wohl nicht so stark erhoben worden, wenn nicht die Warenpreise die Neigung gehabt hätten, fortgesetzt zu steigen. Wären Durchschnittspreise durchgeführt worden, dann hätte die Gefahr bestanden, daß, solange die Befriedigung der Käufer mit eingekauften geringerpreisigen Waren möglich war, diese Waren mit dem infolge der Durchschnittspreise höheren Gewinn lassenden Verkaufspreise angeboten wurden. Vielleicht wäre sogar mit Prämien gearbeitet worden, um dieses Ziel zu erreichen. Jede neue Eindeckung mußte die frühere Ware weiter verteuern, so daß der Anreiz zum bevorzugten Verkauf früherer Ware immer wieder blieb. Wenn gegen den zahlenmäßigen Gewinn die erhebliche, kaum durchführbare Mehrarbeit eingewendet wird, dann hätten Durchschnittspreise erst recht eine Menge Mehrarbeit gebracht, da die neuen Sendungen mit veränderten Preisen wieder eine Umrechnung der betreffenden Warengruppe notwendig gemacht hätten. Die Durchschnittspreise boten einen doppelten Vorteil: einmal wurde schon am Einstandswert der in einem früheren Zeitpunkt eingedeckten Ware durch die hinzukommende neue und teurere Ware gewonnen, sodann kam bei dieser Ware noch ein höherer zahlenmäßiger Aufschlag zur Anrechnung, da die Prozentaufschläge von einer höheren Summe gerechnet werden konnten. Es ist richtig, daß an der andern Ware weniger verdient wurde, aber dieses Weniger

konnte man doch in manchen Fällen, wie vorhin gezeigt wurde, aufbessern. Die Zwangskalkulation mit dem zahlenmäßigen Gewinn bietet dem Verkäufer nicht viel Grund, zufrieden zu sein, aber eine Zwangskalkulation mit Durchschnittspreisen würde dem Käufer noch weniger Grund zur Zufriedenheit geben.

Bestimmte Vorschriften für die Kalkulation sind verhältnismäßig selten. Im allgemeinen ist der Weg der Höchstpreise im Verordnungswege beliebter. Aber die Höchstpreise bedingen mittelbar für diejenigen, deren Handelsgegenstände davon betroffen werden, eine Zwangskalkulation. Wenn der Höchstpreis vom Erzeuger bis zum Kleinhändler reicht, dann sind für den Erzeuger, den Großhändler und den Kleinhändler die Anfänge und das Ende gegeben. Der festgelegte Spielraum ist die Deckungsmöglichkeit für Eindeckung und Vertrieb sowie Gewinn. Wenn diese Grenze eng ist, dann gilt es zu überlegen, wie man sich in diesen Grenzen zurechtfinden kann. Damit ist aber schon eine Kalkulation eingeleitet. Nun könnte man einwenden, die Behörde habe diese Arbeit bereits besorgt. Aber trotzdem wird ein wirklicher Kaufmann auf eine Kalkulation nicht verzichten. Er wird von selbst dazu getrieben, getrieben durch das Streben nach eigenem Vorteil, die Lage für sich möglichst günstig zu gestalten. Wenn man einzelne Gegenstände nach ihren Handelszuschlägen vergleicht, dann kann man nicht sagen, daß diese Zuschläge ungebührlich niedrig bemessen wären. Nach der Verordnung vom 20. Oktober 1916 betrug der Höchstpreis bei Hartkäse für den Erzeuger M 1.—, für den Großhandel M 1.10, für den Kleinhandel M 1.50 bzw. 1.—, 1.10, 1.30 bzw. 0.70, 0.80, 1.—. Der Großhandel hatte danach einen Zuschlag von 10 bzw. 14%, der Kleinhandel einen solchen von 36, 22 bzw. 25%. Bei Weichkäse betrug der Erzeugerhöchstpreis je nach der Art und Beschaffenheit 1.—, 0.85, 0.80, 0.60, 0.70, 0.55, 0.65, 0.50; der Großhandelspreis 1.10, 0.95, 0.90, 0.70, 0.80, 0.65, 0.75, 0.60; der Kleinhandelspreis 1.30, 1.20, 1.10, 0.85, 0.95, 0.80, 0.90, 0.75. Der Großhandelszuschlag schwankte demnach zwischen 10 und 20%, der Kleinhandelszuschlag zwischen 18 und 25%. Der Großhandel war dabei recht auskömmlich bedacht. Sein Verdienst wurde allerdings dadurch beeinträchtigt, daß der Erzeuger bei Umgehung des Großhandels zum Großhandelspreise verkaufen konnte, was zu einem umfangreichen Postversand geführt hat. Hier tritt übrigens auch wieder eine Einwirkung auf die Zahlungssitten in die Erscheinung: wurde der Buchpreis länger als 30 Tage gestundet, so durften 2% über Reichsbanksatz als Jahreszinsen zugeschlagen werden.

Am 1. September 1916 wurden die Erzeugerpreise für Dörrgemüse festgelegt. Der Großhandel durfte darauf 7½% rechnen, der Kleinhandel durfte auf den Großhandelspreis 20% zuschlagen, wobei der Preis nach oben auf volle 5 Pfg. abgerundet werden konnte. Prozentual ist der Großhandelspreis hier erheblich niedriger festgesetzt worden

als in den vorhergehenden Beispielen, wohl mit Rücksicht auf die schon recht hohen Erzeugerpreise. Als unzulänglich kann man den Zuschlag aber keineswegs bezeichnen. Auch hier war schon von anderer Stelle im voraus kalkuliert worden. Wer aber durch besondere Umstände in der Lage war, die Höchstpreise zu unterschreiten, mußte das durch eine Kalkulation zu ermitteln versuchen. Indessen wird eine solche Unterschreitung nur ausnahmsweise eingetreten sein. Der Zwang zur Kalkulation tritt aber sofort ein, wenn versucht werden soll, innerhalb der gezogenen Preisgrenzen den denkbar größten Nutzen zu erzielen. Durch die Einräumung eines prozentualen Aufschlages ist ja jede mögliche Verminderung der Unkosten gleichbedeutend mit einem größeren Reingewinn. Ein eigentlicher Zwang zur Kalkulation besteht dabei nicht, aber der Höchstpreis hat die Neigung in sich, durch Kalkulation die gezogenen Grenzen zugunsten der Beteiligten zu verschieben.

Bei allen Schwächen, die der Zwangskalkulation anhaften, sind einige Vorteile unverkennbar. Zunächst war der Zwang zur Kalkulation an sich heilsam. Wenn vorher grob und schlecht kalkuliert worden war, dann mußte man jetzt die Kalkulation bei gegebenen Vorschriften diesen genau anzupassen suchen. Das war zweifellos für manche Betriebe, die sich erst während des Krieges aufgetan hatten, und deren Inhaber bis dahin noch keinerlei Unternehmertätigkeit entfaltet hatten, eine etwas schwierige Aufgabe. Er wurde aber dadurch auch vor Verlustverkäufen geschützt. Im freien Wettbewerb wäre er vielleicht an der mangelnden Kalkulation zugrunde gegangen. Die Verordnung übte aber auch einen Zwang aus in der Richtung der Beobachtung der Unkostenbewegung, der statistischen Lagerbehandlung und Buchführung. Wenn auch diese Beobachtung sich zunächst in der Richtung bewegen wird, um zu versuchen, aus den Bestimmungen die möglichst günstigste Lage zu erreichen, so gewöhnt man sich doch langsam an diese Einrichtungen und wird sie auch nach Fortfall dieses Zwanges beibehalten. Die Überwindung gewisser Vorurteile, einer gewissen Schwerfälligkeit und Abneigung macht den Weg frei für dauernde Einrichtungen. Damit kann dann auch eine gesündere Form des Wettbewerbes erwartet werden als vor dem Kriege. Diese Folgen erscheinen vorerst allerdings nur als möglich, ob doch nicht alte, wenig gute Gewohnheiten an manchen Stellen die Oberhand bekommen werden, läßt sich nicht voraussagen. Die Zwangskalkulation hat keineswegs die Nebenabsicht, der Zukunft vorzubauen, sie ist nur zu einer augenblicklichen Zweckerfüllung geschaffen worden.

Die Zwangskalkulation ist nicht etwas vollständig Neues. Neu ist nur die gesetzliche Pflicht. In Konventionen, so in dem Verband der Herrenstrohutfabrikanten, ist schon früher eine Zwangskalkulation versucht worden, die aber an Widerständen von Außenseitern und aus den Kreisen des Großhandels scheiterten. Die Kriegszwangskalkulationen sollten

Höchstpreise ersetzen. Hätte man Höchstpreise festgesetzt, dann hätte man von dem unter den ungünstigsten Umständen arbeitenden Betriebe ausgehen müssen und dadurch den günstigerarbeitenden Betrieben gesetzlich einen Kriegsgewinn garantiert, oder man hätte die zu teuer arbeitenden Betriebe schließen müssen. Voraussetzung wäre weiter gewesen, daß alle zur Verwendung kommenden Rohstoffe durch Höchstpreise gebunden gewesen wären, damit die Höchstpreise für das Fertigerzeugnis wenigstens eine Zeitlang gleichmäßig bleiben konnten. Die Zwangskalkulation hat zwar auch nicht zu hindern vermocht, daß die Preise der Fertigerzeugnisse dauernd in die Höhe gingen, auch dann noch stiegen, wenn die Höchstpreise für die wichtigsten Rohstoffe herabgesetzt werden konnten. Sie hat auch nicht gehindert, daß eine Menge sehr schlechter Erzeugnisse zu verhältnismäßig sehr hohen Preisen auf den Markt geworfen wurden. Die Möglichkeit einer Nachprüfung der Zwangskalkulation der einzelnen Betriebe war zwar in den Verordnungen vorgesehen, und es fehlte auch nicht an Strafandrohungen, aber eine eingehende allgemeine Nachprüfung war bei der großen Zahl der Betriebe nicht durchführbar, und so konnte ein skrupelloser Unternehmer abwarten, ob die Nachprüfung ihn treffen werde. Inzwischen konnte sich sein Gewinn so gesteigert haben, daß eine etwaige Strafe daraus gut bestritten werden konnte. Die Zwangskalkulation wollte die Gleichmachererei, die in den Höchstpreisen liegt, vermeiden, sie wollte die Möglichkeit einer individuellen Preisgestaltung schaffen, mußte aber doch nach oben eine Bindung gewisser Zuschläge festlegen. Diese Bindungen konnten aber die alten Gesetze des Wettbewerbes nicht ersetzen. Für die Einzelwirtschaft liegt allerdings in der Zwangskalkulation mehr Anreiz zur Herstellung als bei Höchstpreisen. Die Zwangskalkulation kann immerhin den Preisbewegungen der Rohstoffefolgen, bei Höchstpreisen hört der Anreiz zur Erzeugung auf, wenn die Preise der Rohstoffe den Höchstpreisen der Fertigware nicht mehr angepaßt sind.

Durch die Zwangskalkulation konnten aber auch Verrechnungen vorgenommen werden, die einer Friedenskalkulation nur bei einer ganz straff syndizierten Unternehmerschaft möglich wären, nämlich die Einbeziehung einer Vergütung für stillgelegte Betriebe oder ausgeschaltete Vermittlergruppen. Die Veranlassung zu einer solchen Entschädigung bot wohl der Widerstreit zwischen Reichsinteressen und Gewerbefreiheit. Mit der Zwangskalkulation konnte man den Ausgleich mühelos erreichen, wenngleich nur eine Kapitalverzinsung in einigen, in anderen Fällen eine Umschlagvergütung beabsichtigt war.

Die Zwangskalkulationen leiden alle an dem Fehler, daß sie stark verallgemeinern. Die Friedenskalkulation erfaßte insbesondere die dem betreffenden Betriebe eigentümliche Betriebsweise, seine örtliche Lage, seine Quellen der Arbeitskräfte. Auf diese individuellen Seiten der Erzeugung oder des Vertriebes geht die Zwangskalkulation nicht ein, sie kann

gar nicht darauf eingehen, weil die Zwangsvorschriften sonst derart durchlöchert werden würden, daß sie unübersehbar wären und eine Nachprüfung unmöglich machten. Diese notwendigen, weil nicht vermeidbaren Verallgemeinerungen bedingen eine große Ungleichheit unter den Beteiligten.

Die bis jetzt bekannt gewordenen Zwangskalkulationen haben auch den Nachteil, daß sie nicht weit genug durchgeführt werden. Es klafft da regelmäßig eine große Lücke. Damit geht eine wesentliche Wirkung verloren: die Preissteigerung hält weiter an. Wenn z. B. die Spinnereien, Webereien und der Großhandel in der Preisbildung nur wenig (durch den Wucherparagrafen und die Kettenhandelsverordnung) behindert sind, so kann die Gewinnbeschränkung des Kleinhandels nicht mehr viel retten. Die Aufschläge bis zum Kleinhandel sind derart hoch, daß der Kleinhandel auch mit einem angemessenen prozentualen Gewinnaufschlag keine wesentliche Verteuerung herbeiführen kann. Dazu kam noch, daß manche Rohstoffe und verarbeiteten Erzeugnisse von Höchstpreisen verschont blieben. Dieser lückenhafte Zwang konnte seinen Zweck nur unvollkommen erfüllen. Die Gewinnbeschränkung entsprang wohl einem volkstümlichen Empfinden, und sie war gewiß berechtigt, aber sie hätte für alle Beteiligten wirksam sein müssen. Vielleicht wäre sie überhaupt nicht gekommen, wenn manche Seiten sich mehr Mäßigung auferlegt hätten, aber diese Selbstbeherrschung ist nicht jedem eigen.

Viele Betriebsinhaber haben früher eine statistische Lagerbeobachtung für unmöglich gehalten, sie glaubten, Arbeitsmehrleistung und Erfolg ständen im Mißverhältnis. Dabei waren es mehr die Scheu und die Abneigung gegen die Arbeit als die Überzeugung von dem Mißverhältnis. Oft war der Grund der Nichtbeachtung auch Unbeholfenheit und Unkenntnis. Als dann der Zwang kam, als man vorschrieb, wie es gemacht werden müsse, da ging es auch. Durchführbar und Härten ausgleichend ist die Zwangskalkulation, weil Widerstände infolge des gesetzlichen Zwanges nicht aufkommen können, störende Außenseiter gibt es nicht. Sodann war die Überlegenheit einzelner in der Warenbeschaffung erheblich gemindert, wo eine zwangsweise Zuteilung von Rohstoffen erfolgte, war sie sogar aufgehoben. Die Preise waren ebenfalls bei der Eindeckung gleichartiger, da die Höchstpreise preisgleichend auf der gezogenen Linie wirken. Zudem konnte von einem Wettbewerb keine Rede sein. Die Verbraucherwünsche konnten auch nicht entfernt befriedigt werden, mit der Räumung des Lagers brauchte man keine Eile zu haben. Die sich zeigenden Widerstände richteten sich daher auch nicht gegen die Zwangskalkulation als solche, sondern sie hatten nur die Nutzenwirkung im Auge.

Es wäre noch die Frage zu streifen, ob die Zwangskalkulation über die Kriegszeit hinaus Bestand haben kann und muß. Jeder, der das Wirtschaftsleben nur ein wenig beobachtet hat, muß zu der Überzeugung kommen, daß wir nach dem Friedens-

schluß noch eine geraume Zeit brauchen, um die Wirtschaftsmaschinerie in die früheren Bahnen zu lenken. Wenn nach dem Kriege mit einem Schläge alle einschränkenden Verordnungen aufgehoben würden, dann würden sich eine Reihe von Elementen, die im Kriege zu Kapital gekommen sind, in unerwünschter Weise breitmachen, eine wilde Spekulation würde ungeheure Triumphe feiern, und es würden unerträgliche Zustände zu erwarten sein. Andererseits kann man wohl sagen, daß mit den bisherigen direkten und indirekten Zwangskalkulationen nicht sehr viel erreicht worden ist. Jedenfalls sind die Einrichtungen nicht derart, daß man in der Übergangszeit viel davon erwarten könnte. Die Verordnungen müssen eine eingehende Umarbeitung erfahren, in welchen die sich bisher geltend machenden Fehler zu vermeiden wären. Wenn schon eine Zwangskalkulation gelten soll, dann muß sie lückenlos sein von der Erzeugung bis zum Vertrieb, d. h. bis zum Übergang in den Verbrauch. Es dürfte dann aber auch nicht vor gewissen Interessentenkreisen oder -gruppen Halt gemacht werden, und es dürfte nicht nur praktisch interessierte Kreise die Grundlagen für die Regelung vorschlagen oder gar ausarbeiten. Eine gut organisierte und geregelte Zwangskalkulation wird im allgemeinen den Höchstpreisen vorzuziehen sein. In sehr vielen Fällen haben Höchstpreise ein klägliches Ergebnis gezeitigt, und wenn sie ihren Zweck nicht zu erfüllen vermögen, dann sollte man auf das Weiterbestehen keinen Wert legen oder sie wenigstens einer den Verhältnissen wieder entsprechenden Neuordnung unterziehen.

Aus der Transportversicherung.

Von A. Werneburg, Cöln a. Rh.

Nach § 129 des deutschen Reichsgesetzes über den Versicherungsvertrag trägt der Versicherer bei der Versicherung von Gütern gegen die Gefahren der Beförderung zu Lande oder auf Binnengewässern alle Gefahren, denen die Güter während der Dauer der Versicherung ausgesetzt sind. Der Zeitpunkt des Abschlusses des Versicherungsvertrages bei einer sogenannten laufenden Transportversicherung ist ein anderer als bei der gewöhnlichen Transportversicherung (d. h. der Versicherung eines einzelnen bestimmten Transportes). Bei dieser laufenden Transportversicherung kommt nämlich die einzelne Versicherung dadurch zustande, daß ein unter die Police fallender Transport verwirklicht wird. Daher fällt ein Schaden, der vor Beginn des Transportes eintritt, nicht unter die Versicherung (RGE. 15. Mai 1912, Recht 1912 Nr. 2445).

Nach der gesetzlichen Regelung haftet der Versicherer für alle Gefahren. Nach dem Urteil des Oberlandesgerichtes Dresden vom 10. März 1911 haftet der Versicherer auch für Schäden, die durch Auslieferung des Gutes an eine nicht zum Empfang berechtigte Person entstehen. Jedoch kann sich der Versicherer von dieser Haftung für alle Ge-

fahren stets durch den Nachweis befreien, daß der Schaden mit der Beförderung nicht im ursächlichen Zusammenhang steht und auch ohne die Beförderung eingetreten sein würde. In dieser Beziehung geben die Bestimmungen des VVG. selbst noch Sondervorschriften; so haftet der Versicherer gemäß § 131 Abs. 2 VVG. insbesondere nicht für einen Schaden, der durch die natürliche Beschaffenheit der Güter, namentlich durch inneren Verderb, Schwinden, gewöhnliche Leckungen, sowie durch mangelhafte Verpackung der Güter oder durch Ratten oder Mäuse verursacht wird. Da der Versicherungsnehmer zu dem Versicherer in einem vertraglichen Schuldverhältnis steht, so haftet er gemäß § 278 BGB. auch für das Verschulden seiner Hilfspersonen, so daß der Versicherer gemäß § 130 VVG. auch dann nicht für einen Schaden haftet, wenn dieser Schaden von einer Hilfsperson des Versicherungsnehmers, nicht also von diesem selbst — vorsätzlich oder fahrlässig — verursacht wird.

Eine Ausnahme von dieser Haftung des Versicherers bei schuldhafter Verursachung des Schadens durch den Versicherungsnehmer oder seine Hilfspersonen macht jedoch der § 130 S. 2 VVG. bei der Vericherung eines Schiffes gegen die Gefahren der Binnenschifffahrt. Hier hat er nämlich auch den von dem Versicherungsnehmer durch eine fehlerhafte Führung des Schiffes verursachten Schaden zu ersetzen, es sei denn, daß dem Versicherungsnehmer eine bössliche Handlungsweise zur Last fällt. Nach der Begründung zu § 130 VVG. schließt sich die mildere Beurteilung des nautischen Verschuldens an die Vorschrift des § 4 Abs. 2 des Binnenschifffahrtsgesetzes an und findet sich auch häufig in den Bedingungen der Seekonnossemente. Demgegenüber kann es — so heißt es in dieser dann weiter — für die Transportversicherung nicht lediglich bei dem Grundsatz des § 61 VVG. bewenden (nach dieser Bestimmung ist der Versicherer von der Verpflichtung zur Leistung frei, wenn der Versicherungsnehmer den Versicherungsfall vorsätzlich oder durch grobe Fahrlässigkeit herbeiführt), vielmehr empfiehlt es sich, in den beiden vorgedachten Richtungen von diesem Grundsatz abzuweichen. Der Versicherungsnehmer wird durch die Ausdehnung seiner Verantwortlichkeit auf jede Art des persönlichen Verschuldens nicht wesentlich belastet, denn der Schwerpunkt der Transportversicherung liegt in der Deckung für diejenigen Transportgefahren, welche angesehen von dem Falle, daß bei der Schiffsversicherung der Schiffseigner sein Schiff selbst führt — jeder Einwirkung des Versicherungsnehmers entzogen sind. Gerade für jenen Fall aber wird die Lage des Versicherungsnehmers durch Beseitigung der Verantwortlichkeit für eigenes nautisches Verschulden in einer wichtigen Beziehung verbessert! Demgemäß bestimmt der § 130, daß der Versicherer bei der Transportversicherung für einen von dem Versicherungsnehmer vorsätzlich oder fahrlässig herbeigeführten Versicherungsfall nicht haftet, andererseits aber den von dem Versicherungsnehmer durch

fehlerhafte Führung des Schiffes herbeigeführten Schaden zu ersetzen hat, sofern nicht eine bössliche Handlungsweise vorliegt.

Der Begriff der Bösslichkeit im Sinne dieser Bestimmung geht über den Vorsatz hinaus und umfaßt auch den äußersten Grad grober Fahrlässigkeit (RG. Bd. 1 S. 22).

Eine Befreiung von seiner Haftung tritt dagegen wiederum zugunsten des Versicherers bei der Schiffsversicherung ein, wenn der Schaden daraus entsteht, daß das Schiff in einem nicht fahrtüchtigen Zustande oder nicht gehörig ausgerüstet oder bemannt die Reise antritt, oder wenn der Schaden nur eine Folge der Abnutzung des Schiffes im gewöhnlichen Gebrauch ist, oder nur durch Alter, Fäulnis oder Wurmfraß verursacht wird (§ 132 VVG. —). Ferner haftet der Versicherer bei der Versicherung von Gütern nicht für den Schaden, der von dem Absender oder dem Empfänger in dieser Eigenschaft vorsätzlich oder fahrlässig verursacht wird (§ 131 Abs. 1 VVG.); hierbei kommen jedoch nur solche Schäden in Betracht, die sich zwischen der Annahme durch den Frachtführer und der Ablieferung an den Empfänger ereignet haben (Begründung zum VVG.).

Der Begriff des Versicherungswertes der Güter und die Berechnung der Höhe des Schadens wird in § 140 VVG. näher nomiert. Als Versicherungswert der Güter gilt hiernach der gemeine Handelswert, in Ermangelung hiervon der gemeine Wert, den die Güter am Ort der Absendung in dem Zeitpunkt haben, welcher für den Beginn der Versicherung maßgebend ist (nämlich gemäß den §§ 134—136; hinzugerechnet werden die Versicherungskosten), sowie diejenigen Kosten, welche zur Annahme der Güter durch den Frachtführer entstehen. Der Handelswert der Güter im Sinne dieser Vorschrift bestimmt sich nach dem Marktpreise derselben, der gemeine Wert nach dem unter normalen Verhältnissen zu erzielenden Verkaufspreis. Dieser sich ergebende Wert der Güter gilt auch bei dem Eintritt des Versicherungsfalles als Versicherungswert, so daß also Veränderungen des Versicherungswertes während der Versicherungsdauer keine Bedeutung haben. Der Betrag des Versicherungswertes des Schadens wird nach § 140 Abs. 3 VVG. berechnet und zwar in Bruchteilen des Versicherungswertes der Güter. Haben nämlich die Güter eine Beschädigung erlitten, so ist bei der Berechnung des Schadens festzustellen, in welchem Verhältnis der Handelswert oder der gemeine Wert, den die Güter in unbeschädigtem Zustand am Ablieferungsorte haben würden, zu dem Werte steht, den sie dort in beschädigtem Zustande haben. Die Ermittlung des Wertes selbst, den die Güter in beschädigtem Zustande haben, erfolgt durch öffentlichen Verkauf, oder, wenn der Versicherer einwilligt, durch Abschätzung, wie dies auch für den auch hier maßgebenden § 875 HGB. ausdrücklich bestimmt ist. Der öffentliche Verkauf der Güter erfolgt gemäß § 383 Abs. 3 des BGB., also durch den Gerichtsvollzieher oder einen zu Versteige-

rungen befugten anderen Beamten oder einen öffentlich angestellten Versteigerer öffentlich, wobei Zeit und Ort des Verkaufes unter allgemeiner Bezeichnung der Güter öffentlich bekannt zu machen sind. Der Versicherer hat hierbei die Besichtigungs-, Abschätzungs- und Verkaufskosten gemäß § 875 Abs. 3 HOB. zu tragen. Nach der als zutreffend erscheinenden Ansicht von Gerhard-Hagen (Kommentar zum VVG. § 140 Anm. 2) können die Parteien auch andere Grundlagen für die Ermittlung des Versicherungswertes vereinbaren, jedoch auch hier nur mit der Einschränkung, daß die Versicherung niemals zu einem Gewinn des Versicherungsnehmers führen darf. Bezüglich des Versicherungswertes eines Schiffes gibt der § 141 VVG. die Sonderbestimmung, daß als solcher der Wert gilt, den das Schiff bei dem Beginn der Versicherung hat, wobei dieser Wert auch bei dem Eintritt des Versicherungsfalles als Versicherungswert gilt. Nach der Begründung zu dieser Bestimmung folgt daraus ohne weiteres, daß der Ersatz, welchen der Versicherer bei gänzlichem Verlust des Schiffes zu leisten hat, in der vollen Höhe des angegebenen Wertes besteht, wenn zugleich die Versicherungssumme nicht niedriger ist, in einem verhältnismäßigen Bruchteile des Wertes aber, wenn es so beschädigt ist, daß es nicht mehr ausgebessert werden kann; doch mindert sich in diesem Falle dann die Ersatzsumme um den Wert, den das Schiff in diesem Zustande noch hat. Für eine Beschädigung des Schiffes gelten gemäß § 140 Abs. 2 VVG., falls das Schiff ausbesserungsfähig ist, die nach den §§ 709, 710 des Handelsgesetzbuches zu berechnenden Ausbesserungskosten als Betrag des Schadens.

In den Bedingungen des Transportversicherungsvertrages wird vielfach die Haftung des Versicherers für Teilverlust ganz oder in bestimmten Fällen ausgeschlossen, so daß der Versicherer nur für Totalverlust der versicherten Güter oder des versicherten Schiffes ersatzpflichtig ist. In solchen Fällen trifft den Versicherungsnehmer im Prozeß die Beweislast dafür, daß ein Totalverlust von Gut oder Schiff vorliegt, wenn der Versicherer dies bestreitet und Teilverlust der versicherten Gegenstände behauptet. Ist Totalverlust der Güter festgestellt, so wird der Versicherungswert derselben gemäß § 140 VVG. festgestellt; als solcher gilt also der gemeine Handelswert derselben und in Ermangelung dessen der gemeine Wert der Güter am Absendungsorte. Der Umfang der Gefahr bei der Transportbeförderung durch die Eisenbahn wird in § 135 VVG. dahin bestimmt, daß unter die Versicherung gegen die Gefahren der Beförderung von Gütern auf dieser auch die Beförderung zur Eisenbahn, sowie die Beförderung von der Eisenbahn an den Empfänger fällt, wenn sie durch die Eisenbahnverwaltung oder unter ihrer Verantwortlichkeit erfolgt. Der Versicherer trägt demnach nicht nur die Gefahren der Beförderung des Gutes, sondern auch die Gefahr der Lagerung der Güter, gleichgültig, ob die Lagerung auf der Versandstation, der Be-

stimmungstation oder einer Zwischenstation aus stattfindet; jedoch endigt die Haftung des Versicherers, wenn die Güter wegen eines Ablieferungshindernisses von der Eisenbahn selbst auf Lager genommen werden (§ 70 der Eisenbahnverkehrsordnung, Begründung S. 134). In den Versicherungsbedingungen vieler Versicherungsgesellschaften ist jedoch die Haftung des Versicherers für die auf der Versandstation lagernden Güter meist der Zeit nach beschränkt, dann aber auch die weitere Bestimmung getroffen, daß der Versicherer auch dann, wenn die Eisenbahn die Güter wegen eines Ablieferungshindernisses auf Lager genommen hat, noch während einer bestimmten Zeit vom Tage weiter haftet. Derartige Bestimmungen des Versicherungsvertrages sind selbstverständlich rechtswirksam und für die Beteiligten verbindlich, da sie der gesetzlichen Bestimmung des § 135 VVG., der übrigens nicht zwingender Natur ist, keineswegs widersprechen.

Bezüglich der Beförderung der versicherten Güter durch ein Schiff enthält der § 137 VVG. eine Sonderbestimmung. Von dem Grundsatz ausgehend, daß die Beförderung der versicherten Güter auch durch dasjenige Schiff zu erfolgen hat, mit welchem dies nach dem Inhalt des Versicherungsvertrages geschehen sollte, ist von dem Gesetz in Abs. 1 dieser Bestimmung vorgeschrieben, daß der Versicherer nicht haftet, wenn die versicherten Güter in anderer Art als mit diesem Schiff befördert werden. Diese Vorschrift läßt sich jedoch nicht ohne Ausnahme durchführen. Eine solche Ausnahme, bei der also der Versicherer gleichwohl haftet, ist zunächst dann gegeben, wenn die Güter nach Beginn der Versicherung infolge eines Unfalles, für den der Versicherer haftet, mit einem andern als dem in dem Versicherungsvertrage bestimmten Schiff oder zu Lande befördert werden (Abs. 2); denn in diesem Falle ist die Änderung der Beförderung auf einem durch Versicherung gedeckten Umstand, nämlich den Unfall, zurückzuführen. Voraussetzung ist jedoch immer, daß die Versicherung bereits begonnen hat, und zwar gemäß § 134 Abs. 2 VVG., also mit dem Zeitpunkt, in welchem die Güter von dem Frachtführer zur Beförderung oder zur einstweiligen Verwahrung aufgenommen werden, wenn die Beförderung nicht sofort erfolgen kann. Wird also vor diesem Beginn der Versicherung die Beförderungsart geändert, also z. B. ein anderes Schiff ausgewählt, so haftet der Versicherer selbst dann nicht, wenn dies ohne Wissen und Einwilligung des Versicherungsnehmers geschieht (Gerhard-Hagen § 137 Anm. 2). Eine weitere Ausnahme gilt ferner von dem erwähnten Grundsatz dann, wenn nach dem Beginn der Versicherung ohne Zustimmung des Versicherungsnehmers die Beförderung geändert oder die Reise aufgegeben wird. In diesem Falle bleibt also die Haftung des Versicherers gleichwohl bestehen, und zwar gleichgültig, ob diese Änderung auf einem an sich unter Versicherung fallenden Unfall beruht oder nicht, ob sie auf Zufall beruht oder

mit dem Willen der Beförderungsperson vorgenommen wurde, ob sie gerechtfertigt war oder nicht. Demnach haftet der Versicherer nicht nur, wenn die Güter auf der geänderten Reisstrecke von einem eigentlichen Schiffsunfall betroffen werden, sondern auch dann, wenn die Reise aufgegeben wird und die Güter auf dem Aufbewahrungsort durch einen nicht versicherungspflichtigen Unfall oder aus sonstigen Gründen verloren gehen. Voraussetzung dieser Haftung gemäß § 137 Abs. 2 S. 3 VVG. ist jedoch stets, daß die Änderung der Beförderung oder die Aufgabe der Reise ohne Zustimmung des Versicherungsnehmers erfolgt war; hatte der Versicherungsnehmer der Änderung der Beförderung oder der Aufgabe der Reise zugestimmt, so verbleibt es wieder bei dem in Abs. 1 ausgesprochenen Grundsatz, daß der Versicherer nicht haftet.

Gemäß § 142 VVG. ist bei der Versicherung von Gütern der Versicherer nicht berechtigt, das Versicherungsverhältnis wegen einer unabhängig von dem Willen des Versicherungsnehmers eingetretenen Erhöhung der Gefahr oder wegen einer Veräußerung der versicherten Güter zu kündigen. Der Versicherungsnehmer ist nicht verpflichtet, eine solche Gefahrerhöhung oder Veräußerung dem Versicherer anzuzeigen. Nach § 143 VVG. wirkt, wenn bei der Versicherung eines Schiffes das Versicherungsverhältnis, während das Schiff unterwegs ist, von dem Versicherer wegen einer unabhängig von dem Willen des Versicherungsnehmers eingetretenen Erhöhung der Gefahr oder wegen Veräußerung des Schiffes gekündigt wird, die Kündigung nicht vor der Beendigung der Reise. Tritt während dieses bezeichneten Zeitraumes ein Versicherungsunfall ein, so wird die Verpflichtung des Versicherers zur Leistung nicht dadurch berührt, daß die Anzeige der Gefahrerhöhung oder der Veräußerung unterblieben ist. Ist die Verpflichtung zur Anzeige schon vor dem Beginn der Reise verletzt, so findet diese Bestimmung jedoch nur dann Anwendung, wenn die Gefahrerhöhung oder die Veräußerung dem Versicherer vor dem Beginn der Reise bekannt geworden ist (Abs. 2). Bei der Zwangsversteigerung des versicherten Schiffes finden die Vorschriften über die Veräußerung entsprechend 2 Anwendung (Abs. 3). Nach der allgemeinen Bestimmung des § 27 Abs. 1 VVG. kann sich der Versicherer, wenn unabhängig von dem Willen des Versicherungsnehmers eine Erhöhung der Gefahr eintritt, dadurch von der Haftung befreien, daß er das Versicherungsverhältnis unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von einem Monate kündigt, und die gleiche Befugnis hat er gemäß § 70 Abs. 1 dann, wenn die versicherte Sache veräußert wird. Nach der Begründung können nun diese allgemeinen Bestimmungen auf die Transportversicherung nicht ohne erhebliche Einschränkungen zur Anwendung gebracht werden. „Denn, da der Versicherungsnehmer,“ so heißt es in dieser Hinsicht hier, „wenn die Güter oder das Schiff den Gefahren der Reise schon ausgesetzt sind, oft außer-

stande sein wird, für den noch nicht zurückgelegten Teil der Reise unter angemessenen Bedingungen eine anderweitige Deckung zu finden, so darf bei der Transportversicherung eine nach dem Beginn der Reise erfolgende Kündigung jedenfalls nicht vor deren Beendigung wirksam werden. Bei einer derartigen Beschränkung wird aber das Kündigungsrecht, soweit es sich um Güterversicherung handelt, nahezu jede praktische Bedeutung verlieren und § 142 Satz 1 schließt es deshalb für solche Versicherungen gänzlich aus. Damit werden zugleich die Bestimmungen des § 27 Abs. 2 und der §§ 28, 71 über die Anzeige der Gefahrerhöhung oder der Veräußerung gegenstandslos; denn die Anzeige bezweckt nur, dem Versicherer die Möglichkeit zu geben, sich im Wege der Kündigung seiner Haftung zu entledigen.“ Diese Einschränkungen der erwähnten allgemeinen Bestimmungen des VVG. in der Transportversicherung sind wie ersichtlich sehr einschneidender Natur. Bemerkenswert ist noch, daß der Beginn der Reise im Sinne der speziellen Bestimmungen der §§ 142, 143 VVG. der Zeitpunkt der Einnahme der Ladung ist, wie wohl mit Gehard-Hagen (Anm. 3 zu diesen Bestimmungen) anzunehmen sein wird, obwohl die Frage nicht ganz zweifelsfrei ist.

Eine weitere wichtige Bestimmung des VVG. für das Gebiet der Transportversicherung gibt der § 145, nach dem der Versicherer berechtigt ist, sich durch Zahlung der Versicherungssumme von allen weiteren Verbindlichkeiten zu befreien. Von diesem Grundsatz macht nur der Satz 2 dieser Bestimmung in zeitlicher Beziehung eine Einschränkung. Hiernach bleibt nämlich der Versicherer zum Ersatze der Kosten, die zur Abwendung oder Minderung des Schadens oder zur Wiederherstellung oder Ausbesserung der versicherten Sache verwendet worden sind, solange verpflichtet, als nicht seine Erklärung, daß er sich durch Zahlung der Versicherungssumme befreien wolle, dem Versicherungsnehmer zugegangen ist. Bemerkenswert ist bei dieser Bestimmung einmal, daß dieses Recht des Versicherers erst nach Eintritt des Versicherungsfalles zur Entstehung gelangt, also während des Laufens der Versicherung aufschiebend bedingt, nämlich bedingt durch das Ereignis des Eintrittes des Versicherungsfalles ist, ferner, daß aber auch eine Frist für die Ausübung dieses Rechtes auf seiten des Versicherers gesetzlich nicht bestimmt worden ist. Gemäß Satz 2 muß, wie erwähnt, die Erklärung des Versicherers, daß er sich durch Zahlung der Versicherungssumme befreien wolle, dem Versicherungsnehmer zugegangen sein. Für dieses Zugehen dieser Willenserklärung des Versicherers ist die allgemeine Bestimmung des § 10 VVG. maßgebend. Wenn also der Versicherungsnehmer seine Wohnung geändert hat, die Änderung aber dem Versicherer nicht mitgeteilt hat, so genügt für diese bezeichnete Willenserklärung des Versicherers die Absendung eines eingeschriebenen Briefes nach der letzten dem Versicherer bekannten Wohnung. In diesem Falle wird dann die Willenserklärung des Versicherers

wirksam in dem Zeitpunkt, in welchem sie ohne die Wohnungsänderung bei regelmäßiger Beförderung dem Versicherungsnehmer zugegangen sein würde. Bei einer Verlegung des Gewerbebetriebes des Versicherungsnehmers gilt dementsprechendes.

Wenn die Transportversicherung für eine Reise genommen ist, die teils zur See, teils auf Binnengewässern oder zu Lande ausgeführt wird, so sollen nach der Bestimmung des § 147 VVG. auf die Versicherung, auch soweit die Reise auf Binnengewässern oder zu Lande zutrifft, die Vorschriften des HGB. über die Seeversicherung entsprechende Anwendung finden. Unberührt bleiben nach Satz 2 dieser Bestimmung nur die Bestimmungen des § 133 Abs. 2 Satz 2, des § 134 Abs. 2 und des § 135 über die Dispatche des Schiffes, über den Beginn und das Ende der Versicherung, sowie über die Haftung des Versicherers für die Beförderung zu und von der Eisenbahn. Das Gesetz will also die Reise rechtlich einheitlich, nicht für jeden Abschnitt getrennt, behandelt wissen, wie ohne weiteres ersichtlich ist. Dabei kommt aber nicht das VVG., sondern die Bestimmungen des HGB. über die Seeversicherung zur entsprechenden Anwendung. Entsprechende Anwendung heißt hier soviel, als der Anwendung der Bestimmungen des Seeversicherungsrechtes nicht ganz offensichtlich die Natur der Sache und die Lage der Umstände entgegensteht. Bemerkenswert ist hierbei vor allem, daß gemäß § 905 HGB. die Ansprüche aus der Seeversicherung erst in fünf Jahren verjähren, während nach der Binnentransportversicherung erst in fünf Jahren Verjährungsfrist gesetzlich vorgesehen ist. Es verbleibt demnach bei einer derartigen gemischten Reistrecke gemäß § 147 VVG. in Verbindung mit § 905 HGB. stets bei der fünfjährigen Verjährungsfrist, mag der Versicherungsschaden auch während der Reise auf einem Binnengewässer entstanden sein. Ferner ist bemerkenswert die hier anwendbare Bestimmung des § 818 HGB., nach der die Nichtanzeige des Versicherungsfalles seitens des Versicherungsnehmers den Versicherer berechtigt, von der Entschädigungssumme den Betrag abzuziehen, um den es sich bei rechtzeitiger Anzeige gemindert hätte.

Die Wandlungen in der Kraftmaschinenbranche¹⁾.

Von F. Gebhardt, Charlottenburg.

(Schluß.)

Nun der Großbetrieb — das eigentliche Anwendungsgebiet des Dampfes.

Dem Fernstehenden erscheint hier fast eine Konkurrenz kaum möglich, noch viel weniger ein Verdrängen. Und doch haben wir bereits die bedeutende wirtschaftliche Überlegenheit des Dieselmotors, be-

sonders auch bei größeren Ausführungen, nachgewiesen und eingehend erörtert. In der Tat hat nun auch die Industrie sich in den weitaus meisten Fällen nicht nur dazu entschlossen, bei Vergrößerungen oder Neubedarf Dieselmotor oder Saug- bzw. Hochofen-Gasmaschinen zu wählen, sondern es wurden auch eine ganze Anzahl von Dampfmaschinen ersetzt durch Verbrennungsmotoren, so daß ein Überangebot an gebrauchten Dampfmaschinen auf dem Markte entstand, das nicht nur der Dampfmaschinenindustrie, sondern auch den Motorfabriken lästig spürbar war.

Die Statistik über die gewerbliche Benutzung von Motoren in den Jahren 1892 und 1895 gibt für unsere Behauptungen beweisende Zahlen.

Im Jahre 1892 zählte man unter den in Hauptbetrieben benutzten Kraftmaschinen

34691 durch Dampf und 2746 durch Gas usw. betriebene Maschinen.

Die Zahl der Dampfmaschinen ist deshalb so hoch, weil sie bedeutend älter ist als die Verbrennungsmaschine. Beträgt doch heute noch die Gesamtzahl der mit Dampf betriebenen Kraftmaschinen der Erde (einschließlich Lokomotiven und Dampfschiffe) etwa 20mal so viel als die der Gas- und Wasserkraftmaschinen zusammengenommen. (Barth.) Wenn uns dieser Prozentsatz auch etwas sehr hoch und vor allen Dingen veraltet erscheint, so läßt er doch die ungemein große Ausdehnung des Dampfes erkennen. Der Bedarf an Betriebskraft ist in dem Zeitraum von drei Jahren beträchtlich gestiegen — doch geschah die Befriedigung desselben (durch Dampf) nicht einmal in dem Verhältnis der Vorjahre.

Die entsprechende Zahl der Dampfmaschinen betrug: 1895 57245 und die der Motoren 15247.

Dies bedeutet eine Zunahme an Dampfmaschinen von 65 %, für Motoren dagegen von 455 %!

Daß sich diese Zahlen für den Motor noch erheblich günstiger stellen würden, wenn man die Jahre 1895 bis heute fassen könnte, liegt auf der Hand, besonders weil in sie die Erfindung bzw. Ausbeutung des Dieselmotors fällt.

Selbstverständlich bieten diese Zahlen keinen vollkommen brauchbaren Vergleich, weil Unterscheidungen nach den Größen usw. eine kleine Verschiebung eintreten ließen. Trotzdem ist aber der Unterschied derart beträchtlich, daß er als Beleg für eine ohnehin bekannte Tatsache gelten mag.

Mit in dieses Gebiet, Großbetrieb in dem Sinne des großen Kraftbedarfes, gehört die Kraftversorgung der Wasserwerke. Neumann betrachtet diese Frage in einem Spezialwerk und kommt zu folgenden Ergebnissen:

Besonders wo Leuchtgasanstalt und Wasserwerk in einer Hand vereinigt und gemeinsam verwaltet werden, wie es ja meistens in Deutschland der Fall ist, war es natürlich, daß die gemeinsame Verwaltung von vornherein dem Betriebe des Wasserwerkes durch Leuchtgasmotoren zuneigte. Denn das in den Abendstunden überanstrengte Gaswerk suchte nach Tagesabnehmern, um die Selbstkosten herunterzuziehen; dafür war einesteils in erster

¹⁾ Da durch den Krieg einige Zahlen sich geändert haben, wird bemerkt, daß die Arbeit im Winter 1913—14 angefertigt wurde.

Linie das Wasserwerk hervorragend geeignet, andernteils wirkte ein von der Behörde für eigenen Bedarf aufgestellter Gasmotor auch vorbildlich für die Verbreitung der Gasmotoren überhaupt. Ausschlaggebend für die Einführung des Gasmotors zum Betriebe von Pumpwerken an Stelle der Dampfkraft waren aber natürlich wirtschaftliche Erwägungen. Wenn die Stadt als Besitzerin der Gaswerke ein Wasserwerk anlegt, so braucht sie für das verwendete Gas nur die in der Retorte zur Herstellung desselben aufgewandte Kohle zu rechnen. Bekanntlich beträgt nun der Materialaufwand an Kohle zur Erzeugung von 1 cbm Gas, wenn man den zurückgewonnenen Koks von der vergasteten Kohle als dieser ungefähr gleichwertig in Abzug bringt, ca. $1\frac{1}{2}$ —2 kg, und es dürfte von Interesse sein, die Ausnutzung der Kohle einesteils beim Betriebe von Dampfmaschinen mit dem von ihr erzeugten Dampf, andernteils beim Betriebe von Gasmotoren mit dem aus ihr erzeugten Leuchtgas an Hand der Statistik der Wasserwerke zu vergleichen.

Es liegen Neumann über eine Reihe größerer und kleinerer Wasserwerke, welche die Gasmotorenfabrik Deutz mit Gasmotoren und Pumpen ausgerüstet hat, Betriebsberichte vor, welche sich mindestens auf einen einmonatlichen Dauerbetrieb erstrecken. Fügt man hierzu noch aus der offiziellen Jahresstatistik des Deutschen Vereins von Gas- und Wasserfachmännern, die mit Deutzer Leuchtgasmotoren betriebene Pumpwerke bringt, so erstrecken sich die Daten auf 24 Wasserwerke mit einer mittleren Kraftleistung des einzelnen Werkes von 50 PS. Stellt man diesen Gaspumpwerken die Jahresbetriebsangaben der Dampfpumpwerke von 1—50 und von 50—100 PS., welche in der Statistik der deutschen Wasserwerke vom Jahre 1904 verzeichnet sind, gegenüber, so zeigt sich, daß im Jahres- oder Monatsdurchschnitt mit

1 cbm Gas 312600 mkg,

in gehobenem Wasser gemessen, geleistet werden; das entspricht also, wenn wir 1 cbm Gas = $1\frac{1}{2}$ —2 kg Kohlen setzen, einer Leistung von

156—210000 mkg mit 1 kg Kohle.

Dem gegenüber findet man bei den Dampfpumpwerken im Mittel bei 21 Werken von 1—50 PS. eine Leistung von 51770, bei 20 Werken von 50—100 PS. eine Leistung von

93450 mkg pro 1 kg Kohle.

Neumann schreibt am Schlusse seiner Betrachtungen:

Nach den Erfahrungen der letzten Jahre dürfen also die Betriebsergebnisse der Wasserwerke und Kanalisationsanlagen sowohl mit Leuchtgasbetrieb als mit Generatorgasbetrieb als hervorragend günstig bezeichnet werden. Natürlich ist der Generatorbetrieb gegenüber dem Dampfbetriebe nur dort am Platze, wo der Generatorbrennstoff nicht im Verhältnis zur Kesselkohle allzu teuer ist — obgleich z. B. bei einem Preisverhältnis von 3:2 auf gleichen Heizwert bezogen der Generator immer noch wirtschaftlich überlegen ist; — aber diese Bedingung

ist jetzt nach Hinzukommen der Braunkohle als Generatorbrennstoff in weiterem Maße als bisher erfüllt.

Demgemäß ist auch die Zahl der Wasserwerke mit Motorbetrieb im Wachsen begriffen, während diejenige mit Dampfbetrieb entgegengesetzte Tendenz zeigt.

Die technische und wirtschaftliche Überlegenheit des Verbrennungsmotors gegenüber der Dampfmaschine hat auf allen Anwendungsgebieten eine Vergrößerung des Kraftbedarfes hervorgerufen, welche naturgemäß nicht durch letztere Maschinenart befriedigt wurde, sondern eben durch den jüngeren, moderneren Konkurrenten. Des ferneren sind da und dort — in ungezählten Fällen aus den erörterten Gründen — Dampfmaschinen durch Sauggas- oder Teerölmaschinen ersetzt worden. Im wahrsten Sinne des Wortes wurde die Dampfkraft von der weiteren Kraftbedarfsbefriedigung verdrängt und in den bestehenden zum großen Teil ersetzt.

Das Angebot und mit ihm zusammen die Produktion eines Gutes hängt stets von der Nachfrage ab. Sie wird stets Einfluß haben auf die Art und Menge der Produktion, diese bestimmend und regulierend. Dieser Einfluß überträgt sich dann auch auf die Industrie, die das betreffende Produkt herstellt und ist umso deutlicher und erkennbarer, je durchgeführter die Spezialisierung ist, d. h. je besonderer sich die betreffenden Fabriken nur mit der Herstellung eines bestimmten Produktes oder mindestens einer bestimmten Gruppe befassen.

Dies ist nun bei der deutschen Maschinenindustrie in ausgeprägter Weise der Fall. Wir haben Werkzeugmaschinenfabriken, die zwar in Werkzeugmaschinen eine Mannigfaltigkeit herstellen, aber nur diese eine Maschinengattung; ebenso verhält es sich mit den Holzbearbeitungsmaschinen, landwirtschaftlichen Maschinen u. a. m.

Auch die Herstellung der Dampfmaschinen hatte bis zu einer gewissen Zeit eine Spezialindustrie hinter sich, wegen des großen Kapitalbedarfes meist Unternehmungen in der Form der Aktien-Gesellschaften.

Die Schicksale der Aktien-Gesellschaften spiegeln sich am deutlichsten wieder in der Entwicklung der Börsenkurse. Wohl ist der Verlauf dieser Kurse das Resultat einer Reihe zusammenwirkender Umstände, wie allgemeine Lage des Geldmarktes, politische Krisen u. s. f. Ganz unverkennbaren Einfluß hat jedoch auch auf die Kursbestimmung die Nachfrage nach den Papieren der Industrie, hervorgehend aus der Nachfrage nach bzw. dem Bedarf an dem betreffenden Gute.

Eine Beobachtung der uns hier interessierenden Kraftmaschinenindustrien läßt in dieser Beziehung deutlich folgende Stadien erkennen:

ein Stocken der Entwicklung in der Dampfmaschinenbranche,
eine Krise in derselben,
erfolgreiche Anwendung der Mittel zur Überwindung der Krisenzeit von einzelnen Großfirmen.

Im umgekehrten Verhältnis geht die Bewegung im feindlichen Lager vor sich, wo die Spezialisierung noch ausgeprägter ist. Hier eine ungemein rasche Entwicklung zu mächtigen Betrieben, eine Steigerung des Bedarfes, allgemeine Hochkonjunktur; die Unmöglichkeit, die gesamte Nachfrage zu befriedigen, trat ein — dadurch wurden Gründungen einer ganzen Anzahl von mittleren und kleinen Firmen, die Motoren aller Art herstellen, veranlaßt.

Ein Nachweis der Depression in der Dampfmaschinenbranche an Kurstabellen oder Daten der einzelnen Firmen würde eine Spezialarbeit lohnend machen. Stillschlagend hat Betrachtungen über die Kursbewegungen der Maschinenfabriken veröffentlicht und nennt als Ursache der wahrgenommenen Kursrückgänge der Dampfmaschinenpapiere die erfolgreiche Konkurrenz der Verbrennungsmotoren; er weist dies auch nach.

Die nachstehenden Zahlen aus der Statistik der Ausfuhr der Kraftmaschinen zeigen auch ganz deutlich dieses Stocken, d. h. Einhalten in der normal vorwärtsschreitenden Entwicklung der Dampfmaschinenindustrie. Gegen die Mitte des vorigen Jahrhunderts hatte die Ausfuhrziffer ihren Höhepunkt erreicht. Eine unsichere Haltung, ein Schwanken der Zahlen trat ein, das — weil anhaltend — zur Krise führte.

Ausfuhr Deutschlands in
Dampfmaschinen Verbrennungsmotoren
Tausend Mark

1902	16535	—
1903	17138	—
1904	18206	—
1906	8589	5387
1907	7807	11323
1908	8251	12594
1909	5593	10527
1910	7025	14531
1911	9416	27371
1912	5738	29432

(Lokomotive und Dampfschiff ausgeschlossen, ebenso Kraftfahrzeuge.)

Die untrüglichen Anzeichen der Krise: Rückgang der einlaufenden Aufträge von In- und Ausland, Stillstand in der Fabrikationsmethode in technischer und kaufmännischer Beziehung, unabwendbares Sinken der Börsenkurse, eintretende Geldknappheit und die daraus entstehende Verteuerung des Rohmaterials usw. stellten sich, wenn auch langsam, so doch unheimlich stetig in der Dampfmaschinenindustrie ein. Da nun naturgemäß ein Rückgang in einem Industriezweig gewissermaßen in der Stille vor sich geht, läßt sich nicht ohne weiteres nachweisen, wie viele und welche Dampfmaschinenfirmen in diesen Zeiten liquidierten. Soviel steht fest, daß sich ihre Zahl beträchtlich vermindert hat, und daß wir heute überhaupt keine ausschließlichen Spezialdampfmaschinenfabriken mehr in Deutschland haben.

Damit kommen wir zu den Mitteln, welche die großen Dampfmaschinenfirmen anwandten, um trotz dieses an ihren Grundfesten nagenden Wurmes Lebensfähigkeit zu behalten:

Sie gaben die Spezialisierung auf und damit auch einen Teil der günstig auf die Produktion wirken-

den Momente und nahmen den Feind ihres Fabrikates ins eigene Lager: sie stellten neben Dampfmaschinen auch Verbrennungsmotoren her.

So die Görlitzer Maschinenfabrik, die früher ausschließlich Dampfmaschinen baute und dann mit dem eintretenden Umschwung dazu überging, auch Dieselmotoren zu fabrizieren. Desgleichen die Cottbuser Maschinenfabrik, die in den letzten Jahren sehr über schlechte Zeiten klagte und sich dann endlich 1910 entschloß, die Fabrikation von Gasmotoren aufzunehmen. In ihrem Geschäftsbericht von 1910/11 heißt es: „Da bei dem von uns betriebenen Dampfmaschinenbau durch den Bau von Überlandzentralen, Konkurrenz von Rohlmotoren usw. Umsatzverringerungen nicht zu vermeiden waren, so haben wir als neue Spezialität den Bau von Rohlmotoren nach bewährtem System aufgenommen.“

Wir nennen noch aus der Fülle von Beispielen die M. A. N., die Dampfmaschinen baut und den Dieselmotor sogar einführt, die Ascherslebener Maschinenbauanstalt, die sich die älteste und erfahrendste Fabrik für Heißdampfmaschinen nennt und Dieselmotoren, aber intensiver, anbietet, Julius Pintsch A.-G. Berlin, Thyssen & Co. Mülheim, Gebr. Körting A.-G. Körtingsdorf u. s. f.

Alle diese Firmen gingen zur Fabrikation von Verbrennungsmotoren über, bzw. nahmen ihn in ihre Fabrikation auf, und hatten auch reichlichen und lohnenden Absatz, wenngleich sich ihre Fabrikate doch nicht mit denen der Spezialfabriken im Motorenbau messen konnten:

Die entgegengesetzte Entwicklung bemerken wir in der Motorenindustrie: Sieg ihrer Produkte auf der ganzen Linie, außergewöhnlich rasches und solides Aufblühen und Wachsen der Betriebe sowohl an Anzahl als auch Umfang der einzelnen. Unsicher ließe sich dies durch Verkauf- und Gewinnstatistik, durch Exportzahlen und Kursziffern nachweisen.

Wir sind am Schlusse der ersten Abteilung unseres Themas und wollen zusammenfassend feststellen, daß die durch technische und wirtschaftliche Vorteile bedingte Überlegenheit der Verbrennungsmotoren die Dampfmaschine von der Kraftbefriedigung verdrängt haben und daß dadurch in dem einschlägigen Industriezweig eine Depression und Krisis entstand, die die größeren Firmen nur durch Aufnahme anderer Produktionen, meist der des Motors, überwandten. Parallel mit dieser Bewegung geht die Entstehung und rasche Entwicklung der Motorenindustrie.

Eine Wandlung in doppelter Beziehung vollzog sich:

Einmal wurde der Kraftbedarf nicht mehr ausschließlich durch Dampfmaschinen gedeckt — den kleineren Kraftabnehmern war die Möglichkeit der Anschaffung einer Antriebsmaschine gegeben: durch den Motor konnte nicht nur der große, sondern auch der kleine Kraftbetrieb befriedigt werden.

Zum anderen: der Verbrennungsmotor rief eine neue mächtige Industrie ins Leben, die zuerst neben

der Dampfmaschine und dann ausschließlich — mit geringen Ausnahmen — den ganzen Kraftbedarf deckte. Die Dampfmaschinenfabriken gaben ihre Spezialisierung auf und sind heute meistens im allgemeinen Sinne des Wortes „Maschinenfabriken“.

Jeder wirtschaftliche Fortschritt entwickelt sich aus einem vorhergegangenen. So die Kraftmaschine aus der Arbeitsmaschine, die Verbrennungsmotoren mehr oder weniger aus der Dampfkraft und nun wieder die Elektromotoren aus der Verbrennungsmaschine. Durch die letztere war allenthalben das Bedürfnis für kleine Antriebe geweckt und befriedigt; durch sie war es erst möglich, rentabel Strom zu erzeugen, ihre Arbeitskraft wurde durch Kupferdrähte weitergeleitet — kürzum, der Verbrennungsmotor hat sich seinen Feind selbst geschaffen.

Wir unterscheiden zwei Arten von elektrischer Kraftbenützung:

1. der Verbraucher des Stromes erzeugt diesen selbst durch Wasserkraft, Dampf, Motor usw.
2. der Verbraucher bezieht den Strom von einer Zentrale, wo er für eine Mehrheit von Konsumenten mittels genannter Generatoren erzeugt wird.

Der erste Fall ist durch den ersten Teil der Arbeit erledigt, denn es handelt sich hier weniger um den elektrischen Strom, als mehr um die Transformation einer durch eine Kraftmaschine erzeugten Energie. Hierbei tritt die Elektrizität in keiner Weise in Konkurrenz mit den Verbrennungsmotoren, im Gegenteil — sie unterstützt und fördert seine Verbreitung dadurch, daß sie eine große und praktische Transformation und eine daraus entspringende günstige Ausnützung der Maschine gewährleistet.

Zum erbitterten Gegner des Explosionsmotors wird der Elektromotor erst dann, wenn er gewissermaßen selbständig auftritt, d. h. in einer Mehrzahl von einer einzigen Zentrale abhängig, die dort erzeugte Kraft — hohe Spannung — in größeren und kleineren Maschinen an die Konsumenten über Land abführt.

Diese Zentralen führen den Namen Überlandzentralen.

Die Frage der Existenzberechtigung der Überlandzentralen ist wohl zweifellos eine der umstrittensten wirtschaftlichen Fragen der Gegenwart. Mit einem Aufwand von Hunderttausenden wird ein erbitterter Kampf geführt, und lange hat man eine Entscheidung nicht mit Bestimmtheit vorausagen können. Heute sind die Entwicklungstendenzen nicht mehr auf bloße Ahnungen gegründet. Jeder, der die wirtschaftliche Lage in dieser Beziehung kennt, wird mit uns darin übereinstimmen, daß abermals ein Verdrängen der herrschenden Kraftmaschine im Gange ist, so daß über kurz oder lang auch hier von einem Ablösen des Verbrennungsmotors durch den Elektromotor in der Kraftbedarfserfüllung gesprochen werden kann.

Daß der Elektromotor in bezug auf Raumbedarf,

Bedienung und Wartung, Anschaffungspreis und Abnutzung den Explosionsmotoren weit überlegen ist, ist derart bekannt und einleuchtend, daß sich zahlenmäßige Beweise erübrigen.

Ob er nun auch in den anderen Ansprüchen, die der Wirtschaftler an die Energiequelle stellt, entspricht, darüber sollen

vergleichende Betriebskostenberechnungen einerseits und

Erfahrungen auf den einzelnen Anwendungsgebieten andererseits

Aufschluß geben.

Bei einem Vergleich der jährlichen Betriebskosten eines Elektromotors gegenüber eines Explosionsmotors sind zwei Faktoren ausschlaggebend wichtig, die in einseitiger Betonung dazu führen, die eine oder andere Art wirtschaftlicher erscheinen zu lassen:

1. Die Größe des Motors
2. Die Anzahl der jährlichen Betriebsstunden.

Auf elektrischer Seite wird in der Propaganda meist nur mit kleinen Motoren und niedriger jährlicher Betriebszeit operiert, und dadurch werden stets Resultate erzielt, die die gegnerische Kraftmaschine ins Hintertreffen führen.

Grund: Brennstoffkosten der Verbrennungsmotoren kleiner als Stromkosten des Elektromotors,

Anlagekapital, Bedienungskosten, Platz-, Öl- usw.-Kosten des Verbrennungsmotors größer als beim Elektromotor.

Unter Zugrundelegung eines Gas- bzw. Flüssigkeitsmotors der Gasmotoren-Fabrik Deutz berechneten wir die in nachstehender Tabelle aufgeführten Kosten der PS.-Stunde, der wir diejenigen eines Gleichstrom-Nebenschlußmotors ohne Tourenregulierung gegenüberstellen (Zahlen nach Barth).

Verbrennungsmotor.

300 Tage $\times$ 2 Stunden.

PS.	Beim Brennstoffpreis von	
	Gas 12 Pf. pro cbm	Benzin/Benzol 27.— pro 100 kg
1	59,2	83,9
4	27,6	36,5
10	20,6	25,0
25	15,0	19,8

300 Tage $\times$ 10 Stunden.

1	21,7	23,8
4	12,9	15,0
10	9,9	12,1
25	8,5	4,3

Elektromotor.

300 Tage $\times$ 2 Stunden.

PS.	Strompreis pro KW-Stunde		
	20 Pf.	10 Pf.	5 Pf.
1	28,2	18,2	13,0
4	22,3	13,0	8,5
10	20,0	11,2	6,8

300 Tage $\times$ 10 Stunden.

1	22	11,9	6,8
4	19,1	9,9	5,3
10	18,1	8,9	4,9

Kosten der PS.-Stunde in Pf.

Wir werden sehen, daß eine Feststellung, die die Konstanz der die Kosten bestimmenden Faktoren voraussetzt, nur dann dauernde Gültigkeit hätte, wenn

Brennstoff- bzw. Stromkosten unveränderliche Werte wären. Dies ist jedoch keineswegs der Fall.

In der ersten Periode der elektrischen Kraftverwendung lagen die Strompreise zwischen 20 und 30 Pf pro KW.-Stunde.

Einleitend für diese Zeit war die in Frankfurt a. M. 1891 getagte Elektrotechnische Ausstellung. Hier wurde zum ersten Male durch Wasserkraft erzeugte Elektrizität weitere Strecken geleitet: die Kraft des Neckars bei Lauffen ca. 200 PS. nach Frankfurt a. M. ca. 175 km. In der Eröffnungsrede des Städtetages anlässlich dieser Ausstellung bemerkte Sommermann u. a.:

„Noch auf keiner Ausstellung und noch bei keiner Gelegenheit waren die Elektromotoren so mannigfaltig und so reichhaltig vertreten, wie hier, und vielleicht wird nach dieser Richtung für die Anwendung von Motoren im Gewerbe und Kleingewerbe diese Ausstellung bahnbrechend sein.“

In der Tat setzte auch, wenn auch nicht unmittelbar anschließend an jene Ausstellung, so doch bald darnach, ein gewaltiger Aufschwung in der Verwendung des Elektromotors ein. Immer mehr Elektrizitätswerke wurden errichtet, immer weiter dehnte sich das Netz der elektrischen Kraftversorgung aus, ja ungesunderweise zu weit: vorzeitige, schlecht berechnete Anlagen derartiger Zentralen, die nicht hielten, was sie versprachen, gaben den Gegnern Material in die Hand zur Gegenagitation. Aus dieser Zeit stammen die Zeugnisse jener Gewerbetreibenden, die Elektromotoren gegen Verbrennungsmotoren austauschten, die Warnungen von Behörden vor überaus eiligen Gründungen von Elektrizitätswerken und unüberlegten Anschlüssen. Es zeigte sich allenthalben, daß es nicht möglich war, gegen Gas- und andere Brennstoffe mit einem Strompreis von 20 Pf. pro KW.-Stunde erfolgreich zu konkurrieren.

Die Herstellungskosten des Stromes waren zu teuer, die Werke meist in den Händen mittlerer oder kleiner Unternehmer, welche nicht imstande waren, die ersten Jahre ohne Gewinn durchzuhalten — und Fiasko machten. Nicht mit Unrecht sprach man von einem Elektrizitätsfieber, dessen schädliche Folgen da und dort offensichtlich auftraten.

Dazu kam noch die Erfahrung der Konsumenten, daß die zuerst so gepriesene Betriebssicherheit bei elektrischem Betrieb keineswegs vorhanden war, sondern daß sich im Gegenteil Störungen von den unangenehmsten Folgen begleitet und Betriebsunterbrechungen von unerquicklicher Dauer einstellten. Das Vertrauen der Industrie, der Landwirtschaft schwand mehr und mehr und es schien, als ob die Elektrizität wieder zum Transformator im engeren Sinne zurückgedrängt würde.

Da setzte die zweite Periode ein, die, besonders zwei Momente kennzeichnet:

1. Die verschiedenen Elektrizitätsfirmen hatten sich gerade an den Zentralengründungen und ähnlichem derart verausgabt, daß ihnen sozusagen der Atem ausging: sie waren nicht mehr lebensfähig. Die bekannten Fusionen fanden statt. Zwei

Konzerne bildeten sich aus dem Gewirre jener Zeit heraus: die AEG-Gruppe und die SS.W.-Gruppe. Darnach erhielt die Überlandzentral-Bewegung wieder neue Kraft und Kapital und verschaffte vor allen Dingen den Abnehmern eine Gewähr für solide Ausführung der Anlagen und der damit zusammenhängenden Betriebssicherheit.

Auch auf den Strompreis war diese Entwicklung von reduzierendem Einfluß; selten wurde jetzt mehr der Tarif von 20 Pf. pro KW.-Stunde überstiegen.

2. Der Umstand, der auf die Entwicklung der elektrotechnischen Industrie und auf die Herabsetzung der Herstellungskosten des Stromes bedeutend einwirkte, war die zunehmende Ausnutzung der Wasserkräfte zur Erzeugung elektrischer Energie.

Zwei Arten müssen wir hier unterscheiden:

Die Ausnutzung bzw. Transformation der natürlichen Energie oder Ausnutzung des natürlichen Gefälles und

künstliche Ansammlung von Wassermassen in Stauweihern und Talsperren. Letzere Art ist um so wirtschaftlicher, je mehr Zwecke in ihr gleichzeitig vereinigt werden: Verhütung von Wasserschäden, Versorgung mit Trinkwasser, Bewässerung, Licht- und Kraftversorgung.

Die Technik hat immer mehr Mittel und Wege gefunden, die verhältnismäßig billig gewonnene Energie weit über Land zu leiten, die Gebiete, welche von Zentralen mit Licht und Kraft gespeist werden, wachsen täglich mehr an. Der Strompreis wird immer billiger, Betriebssicherheit wird garantiert. Kein Wunder, wenn der Verbrennungsmotor immer mehr vom Plane verschwindet und die Zahl der elektrisch betriebenen Maschinen ungemein rasch steigt.

Nicht zu leugnen ist, daß trotz alledem noch große Gebiete unseres Vaterlandes vom elektrischen Leitungsnetz (Starkstrom) noch nicht durchzogen werden und daß auch in vielen Gegenden, wo elektrische Kraft vorhanden, sie wegen der hohen Preise doch den Verbrennungsmotor nicht verdrängen kann. Dies gilt in Sonderheit bei starken und kontinuierlichen Betrieben.

Heute stehen wir augenscheinlich am Anfang einer neuen Zeit, an der Schwelle des elektrischen Zeitalters im engsten Sinne des Wortes.

Mit dem Zusammenschluß in der Elektrizitätsindustrie hat man sich wohl größtenteils ausgesöhnt in Ansehung dessen, daß zur Durchführung eines derartig segensbringenden wirtschaftlichen Umschwunges der Größe der Sache entsprechend auch die Finanzierung und Organisation der Betreibenden sein muß. Man schreitet immer mehr an die Nutzbarmachung der Naturkräfte und reduziert dadurch ganz beträchtlich die Stromerzeugungskosten. Immer größere Kreise ziehen die Überlandzentralen, die, wie ein Flugblatt der gegnerischen Motorenindustrie zugestehen muß, wie Pilze aus der Erde schießen.

Da die ganze Bewegung solider Basis ist, den Schutz und die Unterstützung des Staates genießt

(wir sind uns bewußt, daß das bekannte Walchenseeprojekt in Bayern durch das augenblicklich ablehnende Verhalten der Regierung — welches lediglich privaten Interessen entspringt, die auf die Dauer der wirtschaftlichen Notwendigkeit nicht Stand halten — nur aufgeschoben, aber nicht aufgehoben ist), so ist die Folgerung berechtigt, daß die Tendenz der Strompreise eine fallende bleiben wird, bis die Elektrizität den Verbrennungsmotor vollständig von der Kraftbiefriedigung verdrängt hat, um sich dann eben nach den jeweils obwaltenden Umständen (Nachfrage und Konkurrenz) einzupassen. Mit dem Preise von 5 Pf pro KW-Stunde ist diese Grenzlinie unter Berücksichtigung der heutigen Brennstoffpreise für Explosionsmotoren erreicht. Aus diesem Grunde schreiten auch jetzt mehr und mehr die Großbetriebe zum Anschluß. Die uns näher bekannten Werke; als Großkraftwerk Franken und die Überlandzentrale Edertalsperre haben schon eine ganze Reihe von Verbrennungsmotoren großen Typs und auch Dampfmaschinen abgelöst.

Die abermals in Frankfurt a. M. projektierte Elektrische Ausstellung, welcher bezeichnenderweise der Strom zu 5 Pf von der Stadt zur Verfügung gestellt wurde, wird wohl wieder eine neue Epoche einleiten und zwar diejenige der Deckung des gesamten Kraftbedarfes durch Elektrizität zum Nutzen unserer Industrie, unseres Gewerbes und der Landwirtschaft, wenn auch zum Leide der Konkurrenzkraftmaschinen-Industrie.

Zahlenmäßige Nachweise für die sich hier vollziehende Wandlung sind deshalb nicht stichhältig und überzeugend, weil die Verbrennungsmotoren-Industrie noch in der Lage ist, mindestens ebenso viel zahlenmäßige Gegenbeweise zu bringen — lediglich dadurch, daß den Vergleichen verschiedene Orte und Gegenden zugrunde gelegt werden. Es ist auch tatsächlich zu einem derartigen Austausch und einseitiger Gegenüberstellung auf dem Kampfplatze der Reklame gekommen. Man darf nicht übersehen, daß wir „elektrischerseits“ am Anfang der Entwicklung stehen, während seit Einführung und zwar eminent rascher Einführung des Explosionsmotores immerhin schon Jahrzehnte vergangen sind.

Festgestellt ist aber die Tatsache, daß trotz alledem in der Motorenindustrie bereits die Folgen der wachsenden elektrischen Konkurrenz deutlich zu merken sind. Auch hier zeigen die schwankenden und sinkenden Börsenkurse, die Dividendenminderungen, das Streben nach Bildung stiller Reserven, das wie ein Rüsten auf schwere Tage aussieht, der Rückgang der Aufträge, besonders des Inlandes und andere untrügliche Erscheinungen das Nahen einer Krisenzeit in dieser Branche an. Auch die Erscheinung, daß führende Firmen ihre Fühler, die sie gewissermaßen während der Blütezeit weit in die Lande ausstreckten, langsam aber stetig zurückziehen: die fortschreitend betriebene Wiederzentralisation, um Spesen und totes Kapital zu sparen, spricht für eine absteigende Bewegung. Die Auflösung kleiner Unternehmungen, Arbeiterentlassung

in großen Firmen oder noterzwungene Arbeitszeitverkürzungen müssen unbedingt als Siege der gegnerischen Motorenindustrie bezeichnet werden.

Selbstverständlich ist die drohende Gefahr erkannt und sind auch bereits erwähnte Maßregeln dagegen getroffen. Auch das Mittel, das Dampfmaschinen-Firmen zum Überdauern der Krisenzeit verholfen hat, wurde von Motorenfabriken erkannt. Die elastische Körting-A.-G. hatte neben dem Gasmotorenbau eine elektrische Abteilung eingerichtet. Diese ging jedoch in der AEG. auf. Es zeigte sich, daß man einem Gegner gegenüberstand, dem wohl nicht einmal eine Vereinigung sämtlicher Motorenfabriken Widerpart halten könnte.

Deshalb suchte man und fand andere Fabrikationszweige, die nicht in dem Maße gefährdet waren. Die gleiche Erscheinung wie seiner Zeit bei der Dampfkrisen tritt ein: die Spezialisierung wird — allerdings zu Ungunsten der Produktion des Spezialgutes — aufgegeben. Der Pumpenbau, die Fabrikation von Heizgasanlagen und verschiedener Arbeitsmaschinen wurde von Motorenfabriken aufgenommen. Dadurch, daß diese Manipulation nicht selten gewinnbringend für die betreffende Firma war, wird die Wahrnehmung des allgemeinen Rückganges der Motorenindustrie sehr erschwert. Auch die zunehmende Verwendungsmöglichkeit der Verbrennungsmotoren im Transportwesen (Lastwagen, Lokomotiven und Schiffe) verschleiert die Wirkungen der Verdrängung von der allgemeinen Kraftversorgung. Ein weiterer Umstand erschwert den Nachweis der sich hier vollziehenden Wandlung und hemmt gewissermaßen das Tempo und die Intensivität derselben: der Aufschwung der Elektrotechnik schuf der Motoren- und auch Dampfmaschinenindustrie neues Absatzgebiet dadurch, daß in den meisten Zentralen bis jetzt noch meist Dieselmotoren oder Dampfmaschinen die Dynamos betreiben. So wurden nach der Statistik der Elektrizitätswerke Deutschlands vom 1. April 1910 folgende Antriebsmaschinen verwendet:

Dampfmaschinen	in 54 Werken
Wasserkraft	„ 37 „
Explosionsmotoren	„ 56 „
Umformer und Transform.	„ 15 „
Wasser und Dampf	„ 42 „
Verschiedene	„ 77 „

Aber auch dieses Absatzgebiet gewährt keine Garantie für dauernden Bedarf: die Ausnützung der Wasserkräfte nimmt rasch zu und die Elektrizitätsfirmen bauen neuerdings, um in keiner Weise abhängig zu sein, ihre Generatoren selbst.

Es bleibt abzuwarten, wie die Motorenindustrie durch diese Änderung der Dinge gewandelt wird; daß sie einem tiefgehenden Einfluß unterworfen ist, steht außer Zweifel.

Nicht mehr die Dampfmaschine, nicht mehr der Verbrennungsmotor — sondern die Elektrizität und sie ausschließlich wird den Kraftbedarf der Industrie, des Gewerbes, der Landwirtschaft und des Haushaltes decken.

Schluß.

Die Beobachtungen auf dem Gebiete der Kraftversorgung lassen klar erkennen, daß sich die Wissenschaft, insbesondere die Volkswirtschaft, lediglich mit der Erkenntnis der wirtschaftlichen Vorgänge befassen kann. Ihre Tätigkeit erstreckt sich auf die Beobachtung der Entwicklungen, auf Feststellen der herrschenden Tendenzen. Nicht aber ist sie imstande, wesentlichen Einfluß — weder in privatwirtschaftlicher noch nationalökonomischer Beziehung — zu gewinnen.

Dem ist auch gut so, denn derartige Bestimmungen, die doch letzten Grundes auf dem Stückwerk menschlicher Erkenntnis beruhen würden, können und dürfen den naturgewollten Gang der Dinge nicht hindern.

In Sonderheit sind es zwei solcher wirtschaftlicher Gesetze, die resultierend aus vorliegender Arbeit hervorgehen:

1. Die Surrogatsorge der Natur.

Die Momente, welche zum Bedürfnis eines geeigneten Ersatzes eines wirtschaftlichen Objektes führen, sind:

a) unökonomische Ausbeute auf der einen Seite und Bedarf, und zwar „nötiger“ Bedarf, auf einem anderen Gebiete, in unserem Falle zu einer anderen Verwendung auf der anderen Seite.

b) vollständige Aufzehrung und die dadurch bedingte Gefahr des kulturellen Rückschrittes.

Die Geschichte der Arbeitskräfte können wir in folgende Abschnitte einteilen:

1. Stadium: einzige Kraftquelle: Muskelkraft der Menschen und Tiere, unökonomische Ausbeutung der Menschenkraft (Sklaven- und niedere Knechttarbeit).
2. Stadium: Benützung der Naturkräfte (Wasser, Wind usw.) Menschenkraft wurde für mehrwertige Arbeit frei.
3. Stadium: Krafterzeugung durch Naturprodukte (Kohle und andere Brennstoffe) zum Betrieb von Dampfkraftanlagen. Raubbau der Kohle.
4. Stadium: Ersatz der Kohle durch Erdöle beim Betrieb der Verbrennungsmaschine: Kohle für andere Zwecke gespart.
5. Stadium: Krafterzeugung durch Naturkräfte bzw. durch Transformation dieser in elektrische Energie, was wiederum eine erhöhte Wirtschaftlichkeit im Verbrauch des beschränkten Vorrates an Kohle und Ölen bedeutet.

Soviel wir erkennen können, würde ein Abbrechen dieser Reihe ein vollständiges Aufzehren der Betriebsmittel zur Folge gehabt haben. Geheimnisvoll waltende Umstände, die Macht des Bedarfs, die Surrogatsorge der Natur — so nannten wir es — haben verhindert, daß dieser Übelstand eingetreten ist und haben die Gegenwart wieder vor eine Menge der Kräfte gestellt, die unermesslich und unverbrauchbar erscheinen wie das weite Meer.

Das auf dem behandelten Gebiete ferner waltende und klar zutage tretende Prinzip ist

2. Die Tendenz

der Technik zur Rückkehr zur Natur, und zwar nicht als Rückschritt zum Urzustand, sondern als Endziel der Kulturentwicklung.

Die früher mit wenigen technischen Hilfsmitteln benützte unmittelbare Naturkraft versucht unsere Technik nun neuerdings wieder, und zwar mit Erfolg, mit vollkommeneren Hilfsmitteln zu verwerten. Jene hat, wie wir gesehen haben, den Vorzug der Billigkeit und dabei noch eine Reihe anderer vorteilhafter Nebenerscheinungen. Die Verwertung der unmittelbaren Naturkraft, vor allem der Wasserkraft als Erzeuger der bequemsten und vielseitigsten Energie, nämlich der Elektrizität, stellt das ökonomisch-technische Ideal der Betriebskraft dar, dessen Verwirklichung wir immer mehr entgegengehen.

Für den Raubbau, welchen der Mensch an der Wärmeenergie der Kohle und Erdöle ausübt, kann hier aus unerschöpflichen Quellen, die sich selbstständig immer wieder erneuern und fließen, solange als die natürlichen Lebensbedingungen für die Menschheit überhaupt vorhanden sein werden, für ferne Zukunft Ersatz geschaffen werden.

Den kommenden Geschlechtern wird hier keine Wahl mehr frei stehen; ihnen wird die Nutzarmachung der von der Natur angebotenen Kräfte Gebot der Selbsterhaltung werden. Die in Elektrizität umgewandelte Naturkraft wird mit notwendiger Selbstverständlichkeit die Betriebskraft sein.

Rohstoffversorgung und industrielle Produktionsregelung in der Übergangswirtschaft.

Von Otto Schulz-Mehrin, Charlottenburg.

I. Grundlagen.

Übereinstimmend wird anerkannt, daß die Rohstoffversorgung nach Friedensschluß öffentlich geregelt werden muß, daß es nicht in das private Belieben des Einzelnen, Händler oder Verbraucher, gestellt werden darf, wieviel Rohstoffe herbeigeschafft und in welcher Weise verteilt werden sollen. Dagegen ist bisher noch so gut wie gar nicht die Rede von einer Regelung der Verarbeitung der zu beschaffenden Rohstoffe, d. h. der Warenerzeugung. Das eine ist aber so notwendig wie das andere; ja, die Regelung der Warenerzeugung erscheint sogar als notwendige Voraussetzung für eine zweckmäßige Regelung der Rohstoffversorgung und Verteilung. Denn wie will man zuverlässig feststellen, welche und wieviel Rohstoffe benötigt werden, wenn man nicht zuvor ermittelt hat, welche und wieviel Waren zu erzeugen sind, und wie will man weiter eine zweckmäßige Verteilung der Rohstoffe vornehmen, wenn man nicht weiß, an welchen Stellen und in welcher Menge an den einzelnen Stellen Waren erzeugt werden?

Man denkt bisher allerdings meist an eine Beschaffung und Verteilung der Rohstoffe auf Grund der Verhältnisse vor dem Kriege. Dieser Gedanke

liegt freilich am nächsten, entspricht vielfach wohl auch den Sonderinteressen des Handels und scheinbar auch einzelner Fabrikanten, die Rohstoffe verbrauchen, und die nach dem Kriege möglichst wieder im Umfange ihrer Friedenstätigkeit beschäftigt sein möchten; eine solche Regelung wäre aber nicht im Interesse der Gesamtheit. Man übersieht dabei, daß die Verhältnisse nach dem Kriege ganz anders als vor dem Kriege sein werden. Das gilt zunächst für den Warenbedarf. So wird man alsbald nach Friedensschluß in erster Linie für Nahrung und Kleidung und andere dringend gebrauchte Gegenstände und im Zusammenhang hiermit für solche Dinge sorgen müssen, mit denen Nahrung und Kleidung geschaffen werden können, also für Produktionsmittel wie Futter- und Düngestoffe, landwirtschaftliche Geräte und Maschinen, Textilmaschinen, weiterhin Bergwerksmaschinen, Eisenbahnen, Schiffe und andere Transporteinrichtungen, Werkzeugmaschinen und Einrichtungen zur Gewinnung und Herstellung vorstehender Dinge usw. Kurz, aus dem offen zutage liegenden dringendsten Bedarf wird sich in produktionstechnischer Folge eine Kette aller weiter benötigten Dinge und zugleich der Grad der Dringlichkeit des Bedarfs derselben ergeben.

Viele der genannten Dinge werden wir nicht bloß für den eigenen Bedarf schaffen müssen, sondern auch für das Ausland. Denn dieses wird uns die Rohstoffe, die wir von ihm erhalten wollen, in der Hauptsache nicht gegen Geld, sondern gegen Fertigwaren, deren es viel dringender bedarf als Geld, liefern wollen. Und wir selbst müssen Wert darauf legen, unsere Rohstoffeinfuhr nach dem Kriege nicht mit Geld, sondern nach Möglichkeit mit Waren zu bezahlen, um den während des Krieges so außerordentlich gesunkenen Kurs unserer Währung wieder zu heben.

Für die genannten Bedürfnisse wird also nach dem Kriege ein Bedarf vorhanden sein, der den Friedensbedarf um ein Vielfaches übersteigt. Umgekehrt wird für viele Dinge, die im Frieden durchaus begehrt waren, noch lange nach dem Kriege wie jetzt so gut wie gar kein Bedürfnis bestehen. Schließlich wird auch die Militärbehörde nach dem Kriege Anforderungen stellen, die weit über diejenigen vor dem Kriege hinausgehen. Also eine völlige Verschiebung der Bedarfsverhältnisse gegenüber der Zeit vor dem Kriege.

Aber nicht nur die Bedarfsverhältnisse, auch die Erzeugungsverhältnisse haben sich während des Krieges vollständig geändert. Zahlreiche Erzeugungsstätten sind neu entstanden, andere haben sich vergrößert, andererseits haben viele ihren Betrieb eingeschränkt oder ganz eingestellt und haben nicht die Absicht oder nicht die Möglichkeit, ihn in dem alten Umfange wieder aufzunehmen. Auch innerhalb der Betriebe haben sich die Erzeugungsverhältnisse vielfach vollständig geändert.

Angesichts dieser Umwälzung erscheint es völlig ausgeschlossen, mit der Erzeugung nach Friedensschluß dort wieder anfangen zu wollen, wo man

bei Kriegsausbruch aufgehört hat, und es wäre ganz verfehlt, für die Rohstoffversorgung die Friedensverhältnisse zugrunde legen zu wollen, sei es auch nur annähernd. Vielmehr muß versucht werden, ein möglichst zutreffendes Bild der Verhältnisse nach dem Kriege zu gewinnen und dieses der beabsichtigten Regelung zugrunde zu legen.

II. Bedarfsplan.

Zunächst wäre also so genau wie möglich der voraussichtliche Bedarf an Erzeugnissen aller Art zu ermitteln. Durch eingehende Erhebungen muß versucht werden, festzustellen

1. was vorhanden ist an Gegenständen des notwendigsten Bedarfs wie Kleidung, Schuhe, Geräte usw., und was voraussichtlich in der ersten Zeit nach dem Kriege gebraucht wird, und zwar sowohl im eigenen Lande wie für die Ausfuhr;
2. welche Einrichtungen, Maschinen- und Hilfsmittel notwendig sind zur Erzeugung der unter 1. genannten Bedarfsgegenstände, wobei wiederum auch der Bedarf für die Ausfuhr zu berücksichtigen wäre.

Hierfür wäre zunächst zu ermitteln, welche Maschinen, Einrichtungen und Hilfsmittel bereits vorhanden sind, in welchem Zustande der Leistungsfähigkeit sie sich befinden oder auf welche Leistungsfähigkeit sie wieder gebracht werden können und unter Aufwendung welcher Mittel; kurz, eine gründliche Erhebung über alle vorhandenen Produktionsmittel. (Eine gute Vorarbeit hierfür dürfte die vom Kriegsamt vorgenommene Gewerbezahlung sein.)

Auf Grund dieser Ermittlungen ergibt sich ein ins einzelne gehender Bedarfsplan sowohl aller Gebrauchsgegenstände als auch der zur Erzeugung derselben notwendigen Produktionsmittel.

Wir verkennen durchaus nicht, daß diese Ermittlung eine große und schwierige Arbeit bedeutet, sind uns auch darüber klar, daß die Aufstellung eines vollkommenen Planes praktisch einfach unmöglich wäre, sind aber andererseits ebenso überzeugt, daß ein Plan, der wenigstens annähernd mit der Wirklichkeit übereinstimmt, die einzig brauchbare Grundlage für eine einigermaßen zweckmäßige Regelung der Rohstoffversorgung ist, so daß man unbedingt versuchen muß, ihn so gut oder so schlecht wie möglich zu schaffen. Und wenn man sich von vornherein darüber klar ist, daß eine ideale Regelung nicht möglich ist und eine solche gar nicht erst versucht, sondern sich mit einer möglichst guten Annäherung begnügt, so dürfte die Aufgabe keineswegs unlösbar sein.

Weiter hätte es selbstverständlich keinen Sinn, einfach die Erzeugung einer bestimmten Warenmenge zu verlangen, wenn dafür die Produktionsmittel nicht vorhanden oder zu beschaffen sind. Der Bedarfsplan muß also in Einklang gebracht werden mit der Erzeugungsmöglichkeit, mit den vorhandenen oder zu schaffenden Werkstätten, Ma-

schinen, Hilfsmitteln und Arbeitskräften; und zwischen Bedarf und Erzeugungsmöglichkeit wird voraussichtlich ein Kompromiß geschlossen werden müssen.

III. Regelung der Erzeugung.

Es würde wenig nützen, nur den Bedarf zu ermitteln und hierfür einen genauen Plan aufzustellen, im übrigen aber die Befriedigung des Bedarfs dem Ermessen der verschiedenen in Betracht kommenden Faktoren des Wirtschaftslebens, dem Verbraucher, dem Händler und dem Hersteller zu überlassen.

Vielmehr erscheint es notwendig, nach endgültiger Festlegung des Bedarfsplanes die gesamte zu erzeugende Warenmenge, d. h. die zu leistende Arbeit, auf sämtliche Werkstätten des Landes entsprechend ihrer Geeignetheit und Leistungsfähigkeit zu verteilen, unter Zugrundelegung der oben erwähnten Erhebungen und unter Berücksichtigung aller einschlägigen Verhältnisse. Entsprechend dem Bedarfsplan wäre also auch ein Erzeugungsplan aufzustellen.

Gleichzeitig sollte diese Verteilung der Arbeit dazu benützt werden, um die Art der Warenerzeugung in bestimmtem Sinne zu beeinflussen. Immer allgemeiner wird ja die Überzeugung, daß es angesichts der außerordentlichen Erschwerung aller Produktionsverhältnisse, insbesondere des Mangels an Arbeitskräften, Rohstoffen und Transportmitteln, der auch noch lange nach dem Kriege bestehen wird, sowie angesichts des verstärkten und neu entstandenen Wettbewerbs Amerikas, Japans und einiger neutraler Länder, angesichts auch der unleugbaren großen Fortschritte der englischen Industrie unter dem Einflusse des Krieges und schließlich der Maßnahmen unserer Feinde gegen unseren Außenhandel nicht angängig ist, die alte Produktionsweise der Friedenszeit unverändert beizubehalten, daß es vielmehr notwendig ist, alle Kräfte in der denkbar zweckmäßigsten Weise zu verwenden, z. B. keine menschliche Hand zu brauchen, wo eine Maschine, keinen gelernten Arbeiter, wo ein ungelernter genügt; notwendig ferner, jedes Erzeugnis so billig wie nur denkbar, also wo immer möglich serienweise herzustellen und zu diesem Zweck eine weitgehende Arbeitsteilung (Spezialisierung) und Vereinheitlichung (Normalisierung) einzuführen; notwendig ferner, alle unnötigen Transporte von Rohstoffen und Halbwaren zu vermeiden. Es erscheint auch nicht länger angängig, es vollkommen in das Belieben jeder Fabrik zu stellen, was sie herstellen will. War es schon im Frieden ein großer wirtschaftlicher Nachteil für die deutsche Industrie, insbesondere die Maschinenindustrie, daß sie sich noch zu wenig spezialisiert hatte, so kann ihr dieser Nachteil nach dem Kriege geradezu verhängnisvoll werden.

In diesem Sinne sollte man also die Notwendigkeit der Kontingentierung der Rohstoffe und der Verteilung der Arbeit zu einer Einwirkung auf die Erzeugung benützen, sollte z. B. die gesamte zu vergebende Arbeit nach fabrikatorischen und betriebstechnischen Gesichtspunkten ordnen, in gleich-

artige Gruppen gliedern und gruppenweise an geeignete Werke vergeben, um so durchweg eine Reihenerstellung zu ermöglichen. Man sollte ferner alle Teile aussondern, die in gleicher oder gleichzumachender Form bei verschiedenen Erzeugnissen wiederkehren, z. B. Hilfselemente, aber auch Wellen, Lager, Schutzvorrichtungen, Zubehöriteile, Werkzeuge usw.; sollte diese Teile vereinheitlichen (normalisieren), in besonders geeigneten Werken herstellen lassen und ihren Bezug von diesen Werken den anderen Werken zur Bedingung machen. Man sollte schließlich durch gemeinsame Beratung in technisch-wissenschaftlichen Körperschaften die für die verschiedenen Gegenstände geeigneten Arbeitsverfahren und Einrichtungen und die für die verschiedenen Werkstätten zweckmäßigste Betriebsorganisation ermitteln und den Werken, insbesondere den kleineren, bei deren Einführung mit Rat und Tat beistehen, kurz, alles tun, um die Warenerzeugung so rationell wie nur irgend möglich zu gestalten.

Manchem werden derartige Eingriffe in die private Unternehmertätigkeit als zu weitgehend, mindestens als ungewöhnlich, erscheinen. Aber wir leben in ungewöhnlichen Zeiten und Verhältnissen, und solche erfordern auch ungewöhnliche Mittel, wie uns ja der Krieg genugsam gelehrt hat. Ja, wird man vielleicht einwenden, im Kriege mögen derartige Maßnahmen notgedrungen hingehen, aber mit dem Frieden sollen auch die Friedensverhältnisse wiederkehren. Schon oben haben wir hinsichtlich des Warenbedarfs nach dem Kriege ausgeführt, daß wir nach dem Kriege keinesfalls dieselben Verhältnisse haben werden wie vor dem Kriege. Das gilt auch für fast alle anderen wirtschaftlichen Gebiete. Mehr als drei Jahre Waffen- und Wirtschaftskrieg, an dem fast alle Länder der Erde teilnehmen, wirken fast allenthalben umstürzend, wie wir ja täglich sehen, und es wäre ein verhängnisvoller Irrtum zu glauben, daß man mit dem Friedensschluß die alte Tätigkeit in gewohnter Weise wieder aufnehmen könnte. Insbesondere die Übergangszeit nach dem Kriege wird sich in wirtschaftlicher Hinsicht nicht allzu sehr vom Kriegszustande unterscheiden, ganz abgesehen von der von unseren Feinden geplanten Fortsetzung des Wirtschaftskrieges nach Beendigung des Waffenkrieges. Auch nach dem Friedensschluß wird bei einem außerordentlichen Warenhunger noch eine große Knappheit an allen Produktionsmitteln, Arbeitskräften, Rohstoffen, Kapital usw. bestehen, ein Mangel, dem eben nur in der ange deuteten Weise, durch denkbar zweckmäßigste und rationellste Produktion, begegnet werden kann.

Dazu wird nach dem Kriege gewissermaßen ein Wettrennen um die sogenannte Friedenskonjunktur entstehen. Jedes Volk wird danach trachten, von den aus aller Welt zu erwartenden großen Aufträgen an Friedenswaren einen möglichst großen Anteil zu erhalten. Und es bedarf keines Beweises, daß bei diesem Wettrennen das Volk den Löwenanteil erhalten wird, das am ersten und am besten gerüstet sein wird. Ein Beweis zugleich, wie dringend die Regelung der Übergangswirtschaft, insbesondere

der Erzeugung, ist. Hüten wir uns, noch einmal den Fehler zu begehen, den wir im Kriege bereits bitter beklagt haben, den Fehler auf wirtschaftlichem Gebiete nicht rechtzeitig und nicht genügend vorgesorgt zu haben. Hat man mit Recht beklagt, daß es vor dem Kriege an einer wirtschaftlichen Vorbereitung des Kriegszustandes, an einem „wirtschaftlichen Generalstab“, gefehlt hat, so würden wir es wahrscheinlich nach Friedensschluß noch viel mehr bedauern, wenn wir uns während des Krieges ebenso unvollkommen für die Übergangszeit gestütet haben würden. Nach drei oder vier Jahren Krieg muß tatsächlich, wie man mit Recht gesagt hat, auch für den Frieden mobilisiert und diese Mobilisierung vorbereitet werden.

Und ebenso wie die Mobilisierung des Krieges in wirtschaftlicher Hinsicht nicht allein den privaten Unternehmern und privaten oder halbamtlichen Körperschaften überlassen bleiben konnte, sondern in allen Einzelheiten, z. B. in der Verteilung der Rohstoffe, der Arbeitskräfte, der Kriegslieferungen, allgemein und einheitlich hätte geregelt werden müssen, so muß auch die Übergangswirtschaft in allen Einzelheiten, insbesondere auch die Erzeugung, allgemein und einheitlich, öffentlich-rechtlich, so wie es das Gesamtinteresse gebietet, geregelt werden.

Wer schließlich immer noch an der Notwendigkeit oder Zweckmäßigkeit einer Regelung der Erzeugung in der angegebenen Weise zweifelt, der sei darauf hingewiesen, daß man in dem „freien“ England, dem Mutterlande des „Manchesterismus“, bereits mitten drin und weit fortgeschritten ist in einer derartigen Regelung gerade der industriellen Erzeugung.

Der englische Munitionsminister Lloyd George hat bekanntlich den mit Regierungsaufträgen bedachten Fabriken, den sogenannten Controlled Establishments, bis ins einzelne vorgeschrieben, welcher Maschinen und Hilfsmittel und welcher Arbeitskräfte sie sich zu bedienen haben; hat darüber hinaus systematische und weitgehende Arbeitsteilung und ein zwangsläufiges Ineinandergreifen der verschiedenen Fabrikationsstufen eingeführt. Jeder Menge geförderten Erzes z. B. wird heute vom Munitionsamt der ganze Weg vom Hochofen bis zur fertigen Granate vorgeschrieben derart, daß die Fertigung stets ohne Stockungen und Reibungen vor sich geht und unnötige Transporte vermieden werden. Das gleiche gilt für alle anderen Gegenstände des Kriegsbedarfs.

Auch die englische Industrie hat sich gegen diese weitgehenden behördlichen Maßnahmen anfangs heftig gesträubt, hat aber dann doch sehr bald deren Notwendigkeit und Zweckmäßigkeit eingesehen und ist jetzt dabei, freiwillig auch ihre sonstigen, nicht dem Kriegsbedarf dienenden Betriebe entsprechend umzugestalten.

So hat sich vor einiger Zeit die Vereinigung „Associated British Machine Tool Makers“ gebildet, deren Zweck es ist, die Herstellungskosten durch systematisches Zusammenarbeiten der Firmen und

durch Spezialisierung zu verringern und die Verschiedenheit der Fabrikate zu beschränken. Daneben beabsichtigt die Vereinigung den gemeinsamen Vertrieb ihrer Erzeugnisse, besonders im Auslande.

Gegenüber diesen englischen Maßnahmen erscheint eine ähnliche Einwirkung auf die deutsche Industrie sogar dringend geboten, wenn diese nach dem Kriege der englischen gegenüber nicht ins Hintertreffen geraten soll.

Weitsichtigen Unternehmern dürfte ein sanfter Zwang in dieser Richtung auch keineswegs unwillkommen sein, wissen sie doch nur zu gut, daß gewisse gemeinsame Bestrebungen, die dem Einzelnen manchmal unbequem sind, zunächst wenigstens, die aber unleugbar die Gesamtheit fördern, oft an dem Widerstande weniger scheitern, die es nicht fertig bringen, freiwillig auf eine meist nur scheinbare Unabhängigkeit zu verzichten. Das gilt z. B. auch für den Zusammenschluß von Fachverbänden, der insbesondere für die deutsche Maschinenindustrie sehr notwendig ist, zumal unter den gegenwärtigen und den künftigen Verhältnissen, der aber immer noch nur recht langsam fortschreitet. Die Bildung straffer, haltbarer Fachverbände dürfte durch eine bessere Arbeitsteilung zwischen den Fabriken wesentlich erleichtert werden.

IV. Organisation der Erzeugung.

Die Beeinflussung und Regelung der Erzeugung braucht und soll nun keineswegs vom grünen Tisch aus durch behördlich-bürokratische Reglementierung geschehen, sondern unter Zuziehung der beteiligten Kreise, insbesondere Industrie, Gewerbe und Handel, sowohl bei der Festsetzung der Grundlagen und Verordnungen, als auch bei der praktischen Ausführung. Insbesondere letztere sollte, wo immer möglich, durch die beteiligten Kreise selbst, also durch Selbstverwaltungskörper, geschehen. Industrie und Handel selbst sollen sich die Organisationen und Einrichtungen schaffen, die geeignet sind, die Forderungen der Zeit zu erfüllen. Den Behörden sollte lediglich ein gewisses Aufsichtsrecht zustehen, um zu verhindern, daß ein Unternehmer oder Kaufmann absichtlich oder unabsichtlich benachteiligt wird.

Auf diesem Gebiet dürfte uns die Organisation der Kriegs- und Übergangswirtschaft in Österreich, wie sie insbesondere vom Sektionschef Riedl durchgeführt worden ist, manchen wichtigen Fingerzeig geben können.

In den Hauptzügen ist die Organisation der industriellen Erzeugung und gleichzeitig der Rohstoffversorgung, wie wir sie uns denken, auf dem beigegebenen Plan dargestellt. Wir denken dabei an zwei Hauptabteilungen, Erzeugung und Rohstoffversorgung, die dem neugegründeten Reichswirtschaftsamt zu unterstellen wären, wobei wir auf Grund von Zeitungsmeldungen annehmen, daß das Reichskommissariat für Übergangswirtschaft bei der geplanten Neuordnung in eine besondere Abteilung des Reichswirtschaftsamtes umgewandelt wird, was zweifellos zweckmäßig sein würde.

Die Hauptabteilung für Erzeugung wieder gliedert sich in zwei Abteilungen, eine mit der Aufgabe der Ermittlung des Waren- und Rohstoffbedarfs und eine zweite mit der Aufgabe der Regelung der Erzeugung. Beide Abteilungen können, den praktischen Bedürfnissen entsprechend, weiter gegliedert werden. (Auf die in dem Plan vorgesehene Unterabteilung für Ausfuhr während des Krieges kommen wir unten zurück.)

Es hat keinen Zweck, schon hier den Ausbau in allen Einzelheiten zu entwickeln; das kann überhaupt nur in Zusammenarbeit aller beteiligten Kreise geschehen und muß größtenteils der praktischen Entwicklung überlassen bleiben. Nur das sei noch betont, daß zur Durchführung der Arbeit alle vorhandenen Organisationen und alle verfügbaren Kräfte heranzuziehen sind. Denn bei der Fülle der bevorstehenden Arbeiten und dem großen Mangel an Arbeitskräften können wir es uns nicht leisten, daß irgendeine Organisation, die für irgendeine Arbeit geeignet ist, untätig bleibt oder sich weiter solchen Arbeiten widmet, auf die sie sich zwar im Frieden mit Recht eingestellt und beschränkt hat, die aber zurzeit weniger dringend sind.

Das gilt besonders für die verschiedenen technisch-wissenschaftlichen Organisationen, die vor allem bei der Regelung der Erzeugung, bei der Gliederung der Arbeit, bei der Spezialisierung und Normalisierung der Erzeugnisse, bei der Aufstellung von Arbeitsgängen und bei der Beratung der Betriebe mitzuwirken haben würden.

Dagegen würde die Durchführung der eigentlich wirtschaftlichen Aufgaben mehr den industriellen Fachverbänden zufallen. Insbesondere erscheint die Aufgabe der Aufstellung eines möglichst lückenlosen und gleichzeitig praktisch durchführbaren Erzeugungsplanes und die weitere Aufgabe, die zu leistende ungeheure Arbeit zweckmäßig auf die Zehntausende von Fabriken im Lande zu verteilen, nur durchführbar bei Mitwirkung der Fachverbände; nur mit ihrer Hilfe können die Tausende von Ermittlungen zur Aufstellung des Erzeugungsplanes vorgenommen und die unzähligen Einzelheiten der Arbeitseinteilung geregelt werden. Man braucht ja nur an die im Kriege gemachten Erfahrungen zu denken, wo man bei der Beschaffung des Heeresbedarfs nach anfänglich bürokratischem Vorgehen mehr und mehr auch die Fachverbände herangezogen und sich auf diese gestützt hat.

Man beachte, wie bei unserem Plan eins ins andere greift und eine Einrichtung die andere fördert. Die Arbeitsteilung erleichtert die Bildung von Fachverbänden; diese wiederum sind notwendig, um die ganze Regelung der Erzeugung durchführen zu können.

Auch die Zurückführung der Kriegsteilnehmer und ihre Verteilung auf die Zehntausende von Arbeitsstätten, ebenfalls eine Hauptaufgabe der Übergangswirtschaft, kann nur auf Grund des dargelegten Erzeugungsplanes und mit Hilfe der gleichen Organisationen, die zu seiner Durchführung dienen, insbesondere der Fach-

verbände, gelöst werden. Ohne derartige Grundlagen und Maßnahmen müßte auch hier Unsicherheit und Verwirrung, Mangel hier und Überfluß dort eintreten.

V. Der Rohstoffbedarf.

Die vorstehend geschilderte Regelung der Erzeugung bildet weiterhin die Grundlage für eine zweckmäßige Regelung der Rohstoffversorgung; insbesondere ermöglicht der Waren-Bedarfsplan die genaue Ermittlung des Rohstoffbedarfs, und der Erzeugungsplan bildet die Grundlage der Verteilung.

Bei der Ermittlung des Rohstoffbedarfs ist jedoch folgendes zu beachten:

1. Zunächst ist die Menge der noch vorhandenen, also der bei den Militärverwaltungen und bei den Kriegsrohstoffgesellschaften lagernden und in den industriellen Werken beschlagnahmten Rohstoffe festzustellen und zu berücksichtigen.

2. Wo immer möglich, sind anstelle eingeführter Rohstoffe einheimische Ersatzstoffe zu verwenden. Das gilt vor allem für die im Inland bleibenden Erzeugnisse, bei denen in der ersten Zeit nach dem Kriege nicht so sehr auf Vollkommenheit als auf Befriedigung des dringenden Bedürfnisses zu sehen ist. Auf möglichste Verwendung von Ersatzstoffen ist auch deshalb zu achten, weil die für deren Erzeugung während des Krieges entstandenen Industrien auch nach dem Kriege nach Möglichkeit lebensfähig erhalten werden müssen.

3. Die Erzeugung vieler Fertigwaren gliedert sich in eine große Zahl von Zwischenstufen, die jede für sich selbständige Unternehmungen bilden und von den vorhergehenden Betrieben das vorgearbeitete Stück empfangen, um es nach weiterer Umgestaltung an den Betrieb der nächsten Stufe weiterzugeben. Wenn alle diese Betriebe gleichzeitig arbeiten, und das ist bei geregelter und rationeller Erzeugung natürlich notwendig, so ergibt es sich, daß der Bedarf an Rohstoffen nicht einfach aus der notwendigen Menge der Fertigwaren berechnet werden kann, sondern daß die zu beschaffende Rohstoffmenge entsprechend der Zahl der Arbeitsstellen zu vergrößern ist.

Bei der Festsetzung der zu beschaffenden Rohstoffmenge ist ferner der zur Verfügung stehende Schiffsraum zu berücksichtigen; jedenfalls kann die gesamte, von einem bestimmten Rohstoffe, z. B. Kupfer, benötigte Menge nicht auf einmal beschafft werden.

Eine gewisse Rücksicht ist ferner auf die Währung zu nehmen. Diese Rücksichtnahme aber sollte keinesfalls so weit gehen, wie in den meisten bisherigen Ausführungen zu dieser Frage gefordert wird; denn die Rohstoffzufuhr einschränken, um ein Sinken der Währung zu verhindern, würde heißen, Ursache und Wirkung verwechseln. Unsere Währung kann nur wieder ihren normalen Stand erreichen, wenn wir bald nach Friedensschluß soviel Waren wie möglich ausführen; dazu aber müssen wir Rohstoffe einführen.

Im übrigen ist aus verschiedenen Gründen, deren Darlegung hier zu weit führen würde, bestimmt damit zu rechnen, daß unsere Währung alsbald nach Friedensschluß, ganz abgesehen von unserer Handelsbilanz, wieder erheblich steigen wird.

VI. Beschaffung und Verteilung der Rohstoffe.

Auf Grund des endgültigen Erzeugungs- und Bedarfsplanes hat dann die Beschaffung der Rohstoffe zu erfolgen. Für die praktische Durchführung derselben liegen bereits verschiedene Vorschläge vor. Als der brauchbarste erscheint meines Erachtens der Plan, den Einkauf der Rohstoffe nach Möglichkeit dem freien Handel zu überlassen, die Verteilung der Rohstoffe aber der bereits bestehenden, während des Krieges geschaffenen Rohstofforganisation, insbesondere der Kriegs-Rohstoffabteilung und den verschiedenen Rohstoffgesellschaften mit ihren Ausgleich-, Freigabe- usw. Stellen, die entsprechend umzugestalten wären. Dieser Grundgedanke dürfte deshalb das Richtige treffen, weil der Einkauf ausgesprochen händlerische Eigenschaften und Erfahrungen, Beweglichkeit, Beziehungen, Kredit usw. erfordert, über die eine amtliche Stelle oder auch ein Selbstverwaltungskörper (Syndikat der Beteiligten) nicht verfügt, während

die Verteilung hauptsächlich Verwaltungstätigkeit ist, bei der es weniger auf geschäftliche Tugenden, als auf Sachlichkeit und Gerechtigkeit ankommt.

Eine Ausschaltung des freien Handels und die Übertragung des Einkaufs auf Vereinigungen der Verbraucher oder gar auf behördliche Stellen erscheint bei der ganzen Natur der Einkaufstätigkeit nicht zweckmäßig. Überhaupt sollte man für die Durchführung der verschiedenen Aufgaben der Übergangswirtschaft, wo immer möglich, die vorhandenen, bereits im Frieden oder während des Krieges geschaffenen Einrichtungen mit ihren Erfahrungen, Beziehungen, eingearbeitetem Personal usw. benützen. Es wäre unrationell, statt dessen, wie vielfach vorgeschlagen wird, immer neue Einrichtungen zu schaffen; selbstverständlich müssen die vorhandenen dem veränderten Zweck entsprechend umgestaltet werden.

Im einzelnen geht die Beschaffungs- und Verteilungsorganisation, wie wir sie uns denken, aus dem bestehenden Plane hervor:

Für jeden Rohstoff wird, wenn wir unten im Plan beginnen, eine Einkaufsstelle gebildet, die sich zur Beschaffung der Rohstoffe, zur Ermittlung freier Mengen, zum Einkauf und zum Herbeischaffen des freien Handels bedient, der seine Beziehungen

Kriegs- und Übergangswirtschaft.

(Reichs-Wirtschaftsamt, Reichskommissar für Übergangswirtschaft.)

Industrielle Erzeugung und Rohstoffversorgung.

Industrielle Erzeugung. (Arbeitsamt.)

Arbeitet zusammen mit allen in Betracht kommenden Behörden und Fachverbänden.

Abteilungen

für

Ermittlung des Waren- und Rohstoffbedarfs.

Behörde mit Beirat aus Vertretern aller anderen in Betracht kommenden Behörden, der Industrie, des Gewerbes u. a.

Unterabteilungen für

Kriegswirtschaft, insbesondere Ausfuhr während des Krieges.

Übergangswirtschaft.

1. Sammlung und Ordnung der Ausfuhraufträge.

2. Ermittlung des Rohstoffbedarfs.

Regelung der Erzeugung.

Selbstverwaltungskörper unter staatlicher Aufsicht mit Unterabteilungen für die verschiedenen Industrien, jeder Unterabteilung obliegt.

1. Die Zerlegung der zu erzeugenden Waren nach fabrikatorischen Gesichtspunkten [Vereinheitlichung (Normalisierung), Arbeitsteilung (Spezialisierung), Reihenerzeugung usw.].

2. Die Verteilung der Arbeit auf die industriellen (und gewerblichen) Betriebe mit Hilfe der Fachverbände.

3. Beratung, Beeinflussung, Überwachung der Betriebe hinsichtlich der Fabrikation, (Frauenarbeit, Facharbeiterverwendung, Betriebsführung, Maschinen und Hilfsmittel.)

Rohstoffversorgung. (Rohstoffamt.)

Arbeitet zusammen mit Devisenzentrale (Reichsbank), Transportzentrale und industriellen Fachverbänden.

Abteilungen

für

Beschaffung.

Behörde mit Beirat aus Vertretern der Industrie und des Handels. Einkauf erfolgt durch freie Händler, die Kautionsstellen. Angebotswang. Übernahme-Höchstpreise.

Einkaufsstellen für

Metalle, Leder, Baumwolle usw.

Verteilung.

Behörde, die aus der Kriegsrohstoffabteilung geschaffen werden könnte.

Beirat aus Industriellen und Geschäftsführern industrieller Fachverbände.

Verteilung auf Grund des vom Arbeitsamt aufgestellten Planes mit Hilfe der Kriegs-Rohstoffgesellschaften.

Kriegs-Metall A.-G. Kriegs-Leder A.-G. usw.

Fachverbände des Maschinenbaues Fachverbände der Elektrotechnik usw.

und Kredite, seine geschäftlichen Fähigkeiten und Erfahrungen zur Verfügung stellt.

Jeder, der Rohstoffe im Besitz hat, muß sie der zuständigen Einkaufsstelle anbieten; die Einkaufsstelle ist berechtigt, Höchstpreise, die der jeweiligen Marktlage entsprechen, festzusetzen und die Übergabe zu diesem Preise zu verlangen. Die von der Einkaufsstelle zugelassenen Einkäufer müssen eine Kautions stellen, um sie zur Einhaltung bestimmter, im vaterländischen Interesse notwendiger Vorschriften zu veranlassen und um zu verhindern, daß sie etwa die von ihnen gekauften Rohstoffe dem Auslande anbieten.

Die Einkaufsstellen für die einzelnen Rohstoffe werden zusammengefaßt durch die Beschaffungstelle, die mit einer Devisenzentrale (Reichsbank) und einer Transportzentrale zusammenarbeitet, derart, daß der Einkauf der Rohstoffe unter tunlichster Berücksichtigung der jeweiligen Devisenverhältnisse und die Heranschaffung der Rohstoffe nach Maßgabe der jeweils zur Verfügung stehenden Transportmittel erfolgt.

Die Verteilung der Rohstoffe an die Verbraucher erfolgt durch die Verteilungstelle, die aus der heutigen Kriegs-Rohstoffabteilung gebildet werden könnte, und die sich als Verteilungsorgane der bestehenden Kriegs-Rohstoffgesellschaften und weiterhin der Fachverbände bzw. der von diesen vielfach begründeten Ausgleich-, Freigabe-, und dergl. Stellen bedient.

Als Schlüssel der Rohstoff-Verteilung dient natürlich der oben beschriebene Erzeugungsplan, der, wie sich immer wieder zeigt, die Grundlage der gesamten Regelung ist.

Beschaffungs- und Verteilungsstelle werden zusammengefaßt in einer Hauptstelle für Rohstoffversorgung, der die gesamte Regelung der Rohstofffrage in Verbindung mit allen anderen in Betracht kommenden Stellen obliegen würde.

*VII. Einführung und Erprobung
der vorstehenden Einrichtungen während des Krieges,
insbesondere bei der Erzeugung von Kriegsmaterial
und Ausfuhrwaren.*

Im Vorstehenden sind zunächst nur Maßnahmen behandelt worden, deren Wirkung sich auf die Übergangszeit richtet. Soweit wie irgend möglich sollten aber schon jetzt nicht bloß vorbereitende, sondern auch ausführende Maßnahmen getroffen und die beabsichtigte Regelung schon in der Kriegswirtschaft eingeführt werden. Das hätte den Vorteil, daß verschiedene Maßnahmen schon jetzt erprobt, verbessert und weiterentwickelt werden könnten, und daß man alsbald nach Friedensschluß mit einer fertigen, möglichst vollkommenen Einrichtung arbeiten könnte.

Beispielsweise erscheint es recht wohl möglich, die für die Regelung der Erzeugung in der Übergangswirtschaft vorgeschlagenen Grundsätze und Einrichtungen auch schon bei der Erzeugung in der Kriegszeit anzuwenden. Zum Teil geschieht das ja bereits, nämlich bei der Herstellung von

Kriegsmaterial. Hierbei hat die Heeresverwaltung durch die Art der Vergebung ihrer Aufträge vielfach schon eine zweckmäßige Arbeitsteilung bei den ausführenden Werken erreicht, ist bereits auch dabei (insbesondere in dem Kgl. Fabrikationsbureau Spandau), die herzustellenden Gegenstände soweit wie möglich zu normalisieren, zweckmäßige Arbeitsgänge aufzustellen, die ausführenden Werke zu beraten, kurz, die verschiedenen von uns geforderten Maßnahmen auszuführen. Auch die Munitionsberatungsstelle des „Vereins deutscher Maschinenbau-Anstalten“ arbeitet in gleichem Sinne. Es handelt sich also nur noch darum, diese Maßnahmen folgerichtig auch auf die Erzeugung von Friedensbedarf auszudehnen, natürlich unter Berücksichtigung abweichender Verhältnisse, wie wir das oben angeführt haben.

Zunächst dürfte es sich empfehlen, die Erzeugung von Ausfuhrwaren während des Krieges besser als bisher zu regeln. Während auf diesem wichtigen Gebiet noch fast alles dem Zufall und dem mehr oder weniger „freien Spiel der Kräfte“ überlassen ist, erscheint es zweckmäßig, im Sinne unserer obigen Ausführung darauf hinzuwirken:

1. daß nur solche Ausfuhrwaren erzeugt werden, die im Auslande dringend begehrt und hoch bezahlt werden und dabei möglichst wenig Rohstoffe erfordern und leicht zu befördern sind, also sogenannte hochwertige Qualitätswaren;

2. daß die Erzeugung dieser Waren auf die Werke zweckmäßig verteilt wird, indem die gesamte Erzeugungsmenge in gleichartige Gruppen eingeteilt und die Gruppen geeigneten Werken zur Reihenherstellung überwiesen werden;

3. daß oft sich wiederholende Teile normalisiert und von geeigneten Werken allen anderen geliefert werden;

4. daß Rohstoffe, Halbwaren, Hilfsstoffe und Arbeitskräfte nur solchen Werken zur Verfügung gestellt werden, die sich diesen Bedingungen unterwerfen.

Bei der Beachtung dieser Grundsätze dürfte sich mit gleichem Aufwand von Rohstoffen und Arbeitskräften auch unter den gegenwärtigen Verhältnissen ein erheblich höherer Gesamt-Ausfuhrwert und damit eine ins Gewicht fallende Besserung des Standes unserer Währung erreichen lassen.

Gleichzeitig aber bietet sich hierbei die oben gewünschte Möglichkeit, mit der vorgeschlagenen Regelung der Erzeugung schon jetzt zu beginnen und sie noch während des Krieges auch für Friedenswaren auszugestalten.

Aus der Praxis.

(Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.)

Kriegssteuer.

Von einem Leser unserer Zeitschrift geht uns folgende Anfrage wegen der Kriegssteuer zu:

Nach § 10 des Kriegssteuergesetzes haben Ge-

sellschafter Anspruch auf Steuerermäßigung oder -befreiung. — Wie verhält es sich nun, wenn eine Person bei zwei Gesellschaften als Geschäftsführer eingetragen ist und bei beiden Gesellschaften den Vorteil des § 10 für sich beanspruchen kann? Um die Sache zu vereinfachen, führe ich hier ein Beispiel an: Gesellschaft A. hat ein Stammkapital von M 400 000.—, Gesellschaft B. ein solches von M 500 000.—; bei beiden Gesellschaften ist C. mit 50% beteiligt und als Geschäftsführer eingetragen. Die Gesellschaft A. hat einen Mehrertrag von M 300 000.—, die Gesellschaft B. einen solchen von M 400 000.—, während C. einen persönlichen Vermögenszuwachs von M 200 000.— hat. Die beiden Gesellschaften zahlen die Steuer nach § 21 für ausländische Gesellschaften. Die Steuerabgabe beträgt demnach für A. M 120 000.—, für B. M 160 000.—, C. hat für seinen Vermögenszuwachs M 49 500.— zu entrichten. Ich nehme nun an, daß C. folgende Ausrechnung auf Grund des § 10 für sich vornehmen kann:

$$x = \frac{(150\,000 + 200\,000) \times 49\,500}{200\,000 \times 2} = 43\,312.50$$

C. könnte demnach von der Steuer, die auf seinen Vermögenszuwachs entfällt, M 43 312.50 in Abzug bringen und brauchte somit nur M 6188.50 Steuer zu zahlen, da der unerhoben bleibende Abgabebetrag nicht höher ist, als die verhältnismäßigen Beträge der Gesellschaften, denen C. angehört.

Es würde mich nun interessieren, ob meine Ansicht und Ausrechnung richtig ist.

Hierauf ist zu antworten:

Da es sich hier um ausländische Gesellschaften handelt, der Vorteil des § 10 K. St. F. aber nur Gesellschaften inländischer G.m.b.H. zugute kommt, dürfte sich eine Beantwortung bzw. ein Eingehen auf die Berechnung erübrigen. Die Verhältnisse bei diesen Doppelbesteuerungsfällen sind sehr kompliziert, so daß man ohne Not sich die Arbeit ersparen kann.

Ernst Walb, Cöln a. Rh.

Sollten weitere Äußerungen hierzu eingehen, so werden sie in der nächsten Nummer veröffentlicht werden.

Die Spekulation und der Krieg.

Von August Behrens, Berlin.

Im Kriege zu spekulieren erscheint vielen das Verwerflichste alles Verwerflichen. Die so denken, gehen davon aus, daß in einer Zeit, die das Opfer des Lebens, Einbußen an Gesundheit, Kraft und Zukunftsaussichten von Tausenden fordert, niemand Gewinne erzielen dürfe, die eigentlich nichts weiter voraussetzen als kluges Berechnen, verbunden mit einer gewissen Ausnutzung der Schwächen anderer. Etwas Wahres mag in dieser Auffassung enthalten sein. Dennoch ist es fehlerhaft, das Kind

mit dem Bade auszuschütten, statt wenigstens vorher zu erwägen, ob den berechtigten Bedenken nicht auch der eine oder der andere Vorzug gegenübersteht.

Wenn man von den besonderen wirtschaftlichen Verhältnissen, die der Krieg mit sich brachte, absieht, so ist der Spekulation — falls man sie richtig auffaßt und unter ihr nicht nur eine Art Wette oder Glückspiel versteht — der volkswirtschaftliche Wert keinesfalls abzusprechen. Die Spekulation hat allerdings für den Einzelnen immer nur die Bedeutung, seinen privaten Interessen tunlichst zu dienen. Damit ist aber ihr Wesen nicht erschöpft, vielmehr fallen ihr sehr zu beachtende volkswirtschaftliche Aufgaben zu. Sie ist für den Güterverkehr ein Preisausgleichsfaktor in des Wortes weitester Bedeutung, möge es sich um die Spekulation mit Waren oder mit Wertpapieren handeln. Angenommen z. B., die Ernte eines Jahres fiel außerordentlich gut aus, oder eine Aktiengesellschaft hat durch irgend welche Umstände bedeutende Erfolge erzielt, die ihr die Ausschüttung einer besonders hohen Dividende gestatten. Es würden dann ohne die Spekulation die Preise für die Ware einem plötzlichen starken Druck ausgesetzt sein, bzw. würde der Kurs der Aktien sich ebenso plötzlich in scharf aufsteigender Richtung bewegen. Beides hätte ungesunde Erschütterungen des Wirtschaftslebens zur Folge. Wer noch vor der betreffenden Ernte gekauft hätte, erlitt durch den Preissturz Verluste, während der Käufer der Aktien sich einem unerwartenden Gewinn gegenüber sähe. Auf der anderen Seite hätte der Verkäufer des Getreides seine Ware zu einem Preise abgestoßen, der mit Rücksicht auf die bevorstehende gute Ernte dem inneren Werte durchaus nicht mehr entspräche, während wiederum der Verkäufer der Aktien zu einem Preise verkauft hätte, der in keinem Verhältnis stünde zu dem gestiegenen Werte des Unternehmens. So würde unzweifelhaft der Verlauf der Dinge sein, wenn, wie gesagt, die Spekulation nicht wäre. In Wirklichkeit hätten sich aber durch ihr Eintreten die Verhältnisse anders und gesünder entwickelt. Gestaltet sich der Geschäftsgang bei einer Aktiengesellschaft günstig, so gibt es schon irgendeinen klug berechnenden Geschäftsmann, der die Verhältnisse des betreffenden Unternehmens und ihres Wirtschaftsgebietes kennt und die Entwicklung kommen sieht; er kauft demgemäß Aktien; ein paar andere sind ebenso klug und kaufen ebenfalls. Dadurch tritt die erste Steigerung ein, die die Aufmerksamkeit neuer Käufer auf sich lenkt. Eine weitere Kurssteigerung ist die Folge, und so erreicht schon vor dem offiziellen Geschäftsabschluß der Kurs ganz allmählich die Höhe, die er sonst erst nach dem Abschluß erreicht hätte. Sprunghafte Übergänge sind ausgeschlossen und damit Erschütterungen vermieden. Ebenso wie bei den Wertpapieren steht es bei den Waren. Lange bevor es sich mit Sicherheit herausstellt, daß eine gute Ernte bevorsteht, wird einem gewandten Beobachter der Stand der Dinge und ihre ver-

mutliche Gestaltung klar. Er folgert auf einen Preisrückgang, was ihn natürlich treibt, einmal seine Vorräte zu den noch geltenden höheren Preisen abzustoßen, zweitens einen Vorteil dadurch zu erlangen, daß er für zukünftige Lieferung Blankoverkäufe abschließt, bei denen er Deckung zu niedrigen Preisen zu erlangen hofft. Wie er, handeln mehrere. Durch das vergrößerte Angebot kommen die Preise ins Wanken und sinken, bis sie ganz allmählich den Stand erreichen, der sich auf Grund der neuen Ernte rechtfertigt. So übernehmen die Spekulanten die Rolle der sachverständigen Berater in der Volkswirtschaft und bewahren die Beteiligten vor unliebsamen Überraschungen. Natürlich sind auch hier, wie bei jedem Sachverständigen, Mißgriffe möglich; im allgemeinen erfüllt jedoch die Spekulation ihre Aufgabe mit ziemlicher Sicherheit. Wenn nämlich wirklich einmal eine Spekulantengruppe einer zu optimistischen oder zu pessimistischen Auffassung zuneigt, und demgemäß handelt, so bildet sich sofort eine andere Gruppe, die die entsprechende Gegenspekulation unternimmt und damit die Preiskurve wieder in die normale Bahn lenkt. Wirkliche Mißgriffe dergestalt z. B., daß ein Papier sich dauernd in steigender Tendenz bewegt, plötzlich jedoch eine starke Entwertung zutage tritt, oder daß der Preis einer Ware ununterbrochen sinkt, zum Schluß sich aber der ganze Vorgang als ungerechtfertigt ausweist, sind verhältnismäßig selten. Treten sie allerdings ein, so können sie die Veranlassung zu verhängnisvollen Wirtschaftskrisen bilden. Ihretwillen indes das ganze Institut der Spekulation zu verdammen, wäre so kurzsichtig, als wollte man wegen der Gefahr des Untergangs eines Schiffes die ganze Schifffahrt einstellen.

In Verbindung mit ihrer Eigenschaft als Preisregulierungsfaktor hat die Spekulation noch eine andere wichtige Funktion auszuüben, nämlich die der Warenbeschaffung, insonderheit die der Sicherstellung von Vorräten für den Volksbedarf. Kein Kaufmann käme auf den Gedanken, mehr Waren, als er mit Sicherheit in der nächsten Zeit verbrauchen kann, einzulagern, wenn er nicht die Hoffnung hätte, neben seinem Gewinn als Zwischenhändler auch noch einen solchen durch die Preissteigerung zu erzielen. Stände ihm nur der erstere zu, so brauchte er kein Risiko einzugehen, denn dieser Gewinn bliebe ihm auch, wenn er seinen zeitigen Bedarf stets von neuem kaufte. Was ihn reizt, große Mengen auf längere Zeit hinaus zu übernehmen, sind die Konjunkturschwankungen, von denen er hofft, daß sie zu seinen Gunsten ausschlagen werden. Den Wert, den die Spekulation in dieser Hinsicht besitzt, zeigt deutlich der jetzige Krieg. Wo wäre die Versorgung unseres Volkes mit vielen wichtigen Dingen geblieben, wenn unsere Kaufleute nicht große Mengen, die auf Jahre hinaus reichten, eingeführt hätten. Wie mancher Posten Baumwolle wird heute noch verbraucht, der noch aus der Zeit vor dem Kriege stammt, wie manche Flasche Bordeauxweingetränken, wie manche Zigarre geraucht, die nach Beginn des

Krieges niemals zu uns gelangt wären. Ebenfalls in Verbindung mit ihrer Bedeutung als Preisregulierungsfaktor, hat dann noch die Spekulation die Aufgabe der Risikoverteilung zu erfüllen. Wenn es einem Kaufmann zu schwer wird oder zu gefährlich erscheint, den Erfolg eines Geschäftes bis in die letzten Konsequenzen hinein abzuwarten, so sucht er sich einen anderen, der ihm seine Ware abnimmt, oder, wenn es sich um ein Baissegeschäft handelt, in seine Verträge eintritt. Mag sich der erstere dabei mit einem kleineren als dem ursprünglich erwarteten Gewinn begnügen, mag er sich sogar mit einem kleinen Verlust abfinden, immer wird er von dem gefährlichen Risiko befreit. Was der Verkäufer tut, kann natürlich auch wieder der Käufer tun, und der Erfolg ist schließlich der, daß eine Reihe von Personen das Risiko übernimmt, so daß je nach Ausgang des Geschäftes mehrere den endgültig erzielten Gewinn oder den endgültig entstandenen Verlust zu teilen haben.

Von einem allgemeinen rücksichtslosen Verdammen jeder spekulativen Tätigkeit kann also keine Rede sein. Eine andere Frage ist die, ob der Krieg und die von ihm geschaffenen besonderen Verhältnisse zu einer abweichenden Entscheidung drängen. Man tut hier gut daran, die Spekulation in Waren von der in Wertpapieren zu trennen. Was zunächst die Spekulation in Waren angeht, muß man wohl zu der Erkenntnis kommen, daß sie ihre volkswirtschaftliche Bedeutung mehr oder weniger eingebüßt hat. Wir sahen vorhin, daß sich das Wesen der Spekulation im allgemeinen in drei Richtungen erstreckt: in die der Preisregulierung, der Warenbeschaffung und der Risikoverteilung. Um mit der Hauptsache, der Preisregulierung, zu beginnen, so gehört in einer Zeit der allgemeinen Warenknappheit keine besondere Sachkunde dazu, das Steigen der Preise vorzusehen. Wie die Dinge sich vermutlich entwickeln werden, erkennt selbst der Unerfahrene. Infolgedessen kann niemand der erste sein, der durch vorsichtige Käufe und durch das Mitziehen anderer Käufer ein langsames Steigen der Preise herbeiführt. Vielmehr stürzen sich alle, die überhaupt Lust haben, sich auf dem betreffenden Geschäftsgebiet zu betätigen, auf die vorhandenen Waren, treiben sich gegenseitig die Preise in die Höhe und da es eine Spekulation mit entgegengesetzten Tendenzen nicht mehr gibt, so ist das Ende, daß ein scharfes plötzliches Anziehen der Preise stattfindet. Die Spekulation bewirkt hier sogar, daß der Höchststand eher erreicht wird, als er nach der wirtschaftlichen Entwicklung hätte erreicht werden müssen. Aus diesem Grunde ist unserer Regierung trotz aller sonstigen Bedenken gegen die Bevormundung der freien kaufmännischen Betätigung durchaus beizupflichten, wenn sie durch entsprechende Maßnahmen, wie z. B. das Verbot der Zurückhaltung von Gegenständen des täglichen Bedarfs, das Verbot der Betätigung auf bestimmten Handelsgebieten die Spekulation tunlichst in Fesseln zu legen sucht. Auch ihre anderen Funktionen kann diese im Kriege nicht versehen, bzw. erübrigen

sie sich durch die Macht der Umstände. Einen Anreiz zur Warenbeschaffung braucht niemand, denn jedermann sucht schon soviel Waren zu bekommen, wie er eben erhalten kann. Und das gleiche gilt von der Risikoverteilung. Wer eine Ware in Händen hat, hat nicht das leiseste Interesse daran, sie aus Gründen der Vorsicht abzustößen, denn wenn die Preise doch steigen, gibt es eben kein Risiko mehr. An dieser Stelle ist übrigens bei einem Vergleich zwischen Kriegs- und Friedenszeiten die wichtige Frage des Kettenhandels zu beachten. Im Frieden ist die in seiner Form betriebene Spekulation nichts Ungesundes; er ist das beste Mittel der Gefahrverteilung auf zahlreiche Schultern. Etwaige Auswüchse werden durch den Wettbewerb verhindert, der dafür sorgt, daß trotz Einschlebung zahlreicher Glieder in die Kette die Preise niemals die des Marktes übersteigen können. Im Kriege dagegen, in dem es kaum noch einen Wettbewerb der Verkäufer gibt, und infolgedessen der Begriff der Marktlage zum mindesten problematisch erscheint, ist der Kettenhandel etwas durch nichts Unbedenkliches. Seine Bekämpfung ist daher geboten; allerdings unter der Voraussetzung, daß man nun nicht jede Abzweigung von dem geraden Wege (Produzent, Großhändler, Kleinhändler, Konsument) als Kettenhandel bezeichnet, sondern genau untersucht, ob nicht die Abzweigung z. B. vom Großhändler zum Großhändler wirtschaftlich im Interesse der Güterverteilung geboten ist.

Anders als die Spekulation mit Waren ist die mit Wertpapieren zu beurteilen. Bei diesen ist sie ohne weiteres in der Lage, selbst im Kriege den Kreis ihrer volkswirtschaftlichen Aufgaben im vollen Umfange zu erfüllen. Bei Wertpapieren kann nämlich keineswegs von vornherein gesagt werden, daß ihre Preisgestaltung in einer bestimmten Richtung verlaufen werde, im Gegenteil, der Krieg veranlaßt Schwankungen, die die Friedenszeit kaum kennt und deren Milderung in irgendeiner Form nur erwünscht ist. Allerdings gibt es auch Papiere, bei denen die Steigerung des Preises ebenso wie bei den Waren mit ziemlicher Sicherheit erwartet werden kann. Derartige Papiere sind indes verhältnismäßig selten, und außerdem ist die Gewißheit niemals so groß wie bei den Waren. Daß ein notwendiges Importgut im Preise steigt, wenn die Grenzen des Landes verschlossen sind, weiß ich, ob aber der gleiche Vorgang sich entsprechend bei der Aktiengesellschaft, die Besitzerin des Importgutes ist, abspielen wird, ist noch lange nicht gewiß, da es z. B. möglich ist, daß der jetzige Kurs der Aktien schon die künftigen Aussichten eskomptiert, oder daß der hohe Gewinn auf der einen Stelle durch sonstige Verluste verbraucht wird. Für eine volkswirtschaftlich nützliche Betätigung der Spekulation ist demnach der Boden wohl vorhanden, man könnte nahezu sagen, er ist hierfür noch besser geeignet als in Friedenszeiten. Dem künftigen Beurteiler ist in erhöhtem Maße die Möglichkeit geboten, seine Kenntnisse zu verwerten und rich-

tige Prognosen zu stellen. Auf der anderen Seite verlangen die schwierigen Verhältnisse der Kriegszeit und die große Unsicherheit dringend nach einem Weg der Risikoverteilung. Alles in allem hätte man also wohl Veranlassung, die gesunde Spekulation in Wertpapieren zu fördern, zum mindesten sie nicht zu unterbinden. Daß es nicht geschah, daß vielmehr die Regierung bemüht gewesen ist, seit Kriegsbeginn jede spekulative Tätigkeit tunlichst einzudämmen, ist auf Gründe zurückzuführen, die zwar mit dem eigentlichen Wesen der Spekulation nur in losem Zusammenhange stehen, die aber doch deren Bedeutung unter Umständen so beträchtlich ändern können, daß ihre Würdigung geboten erscheint.

Der erste Grund, der eine Einschränkung der Spekulation erforderlich werden ließ, war der, daß die kriegerischen Ereignisse eine Rolle bei der Bewertung aller Zukunftsaussichten mitspielen mußten. Dadurch, sagte man, würde der Beurteiler wirtschaftlicher Verhältnisse zu einem Beurteiler politischer, und ferner läge die Möglichkeit nahe, daß unlautere Elemente durch Versprengung falscher Kriegsnachrichten künstliche Preisschwankungen herbeiführten. Beide Gründe sind an sich nicht von der Hand zu weisen, jedoch erscheinen sie auf den ersten Blick gefährlicher zu sein, als sie es in Wahrheit sind. Der Krieg übt seinen Einfluß auf alle Papiere in gleicher Weise aus. Die Feinheit einer Prognose kann also in dieser Beziehung nur wenig zum Ausdruck kommen, zumal da letzten Endes über die politische Lage fast sämtliche Beteiligte gleich viel oder besser gesagt gleich wenig wissen. Wer also wirklich etwas erreichen will, muß schon seine Intelligenz auf die rein wirtschaftlichen Verhältnisse des Arbeitsgebietes wenden, mit dem er sich zu beschäftigen beabsichtigt, und da ist, wie wir sahen, für die verschiedenartigsten Auffassungen sowie für ein kluges Berechnen genügend Raum vorhanden. Wie wenig Gelegenheit für individuelle Tätigkeit lediglich bei der Betrachtung politischer Dinge gegeben ist, zeigen zur Genüge die unsinnigen Aufwärtsbewegungen der Wiener Börse, die sich bei jeder Friedenshoffnung in einem wilden optimistischen Taumel befindet. Letzterer würde vielleicht noch größer sein, wenn sich nicht einige ruhige Köpfe von der Hoffnungsfreudigkeit frei machten und ihre Papiere gern zu den guten Preisen abließen. Gerade die gesunde Spekulation feiert hier also einen gewissen Triumph über das wilde Spielen der breiten Masse. Natürlich könnte nun der Gedanke nahe liegen, statt die Gelüste der breiten Masse durch die gesunde Spekulation wenigstens zum großen Teil paralisieren zu lassen, durch Verhinderung jeder Spekulation und jedes Spieles allen Auswüchsen den Boden zu entziehen. Dadurch würde man jedoch nichts anderes erreichen, als den gesunden Teil auszuschalten, während der ungesunde erst recht am Leben bliebe. Wer nicht aus reiflicher Überlegung heraus, sondern nur einem blinden Gefühl folgend kaufen will, wird Gelegenheit hierzu haben, ob die Regierung einschränkt oder nicht. Im Gegenteil, verbietet die

Regierung den Börsenverkehr gänzlich, so würde sich vermutlich ein reger Verkehr außerhalb ihrer kontrollierenden Einrichtungen entwickeln. Kein Mensch kann schließlich einem Bankier oder einem Makler verwehren, ein Papier zu verkaufen, wenn er einen Käufer, und zu kaufen, wenn er einen Verkäufer hat. Welche Elemente sich aber in solcher Zeit dem gänzlich freien Wertpapierhandel als einem hochwillkommenen Betätigungsfeld widmen würden, darüber braucht kaum ein Zweifel zu bestehen. Das Hineinreichen des politischen Momentes in die Spekulation — genauer ausgedrückt, die Verstärkung dieses Hineinreichens, denn auch im Frieden war sie nicht frei von Politik — kann also nicht als schwerwiegender Grund gegen die Spekulation überhaupt aufgefaßt werden. Das Gleiche gilt jedoch von der Befürchtung, durch Versprengung falscher Nachrichten könnte jemand künstliche Schwankungen hervorrufen. Zunächst ist hier ebenfalls der Umstand zu berücksichtigen, daß bei Verhinderung der normalen Spekulation den üblen Machenschaften jeder Art mehr noch als sonst Tor und Tür geöffnet sein würden. Sodann darf man nicht vergessen, daß es sich um das Vergehen des Betruges handeln würde, und daß es ungerecht ist, einer Einrichtung Dinge zur Last zu schreiben, die nur unter der Voraussetzung einer strafbaren Handlung möglich sind. Und drittens ist es die Frage, ob ein einzelner oder einige wenige — eine große Gruppe würde sich wegen der drohenden strafrechtlichen Verfolgung wohl kaum zusammenfinden — soviel Einfluß durch die Verbreitung einer unwahren Nachricht gewinnen können, um nennenswerte Kursveränderungen herbeizuführen. Jedenfalls ist ein solcher Erfolg hier schwieriger zu erreichen, als wenn es sich um ein einzelnes Unternehmen handelt, wo schließlich schon ein gewissenloses Aufsichtsrats- oder Direktionsmitglied, sei es unmittelbar, sei es durch einen Strohmann, ihre Absichten durchzuführen imstande sind. Außerdem ist noch zu beachten, daß bei jedem „Machen“ von Kursen in erster Linie der Terminhandel in Betracht kommt, den man, wie es ja auch bei uns geschehen ist, ruhig ausschalten kann, ohne der ganzen Spekulation das Grab zu graben. Viel eher als durch die Versprengung zweifelhafter Gerüchte dürften gegebenenfalls dadurch Mißstände hervorgerufen werden, daß eine tatsächlich bestehende dunkle Wolke am politischen Himmel die Effektenbesitzer veranlaßt, ihre Papiere überstürzt auf den Markt zu werfen. Dadurch könnten natürlich krisenähnliche Erscheinungen auftreten. Sie jedoch durch eine vollkommene Einschränkung der Spekulation zu bekämpfen, ist ebenso unmöglich wie bei den ungesunden Aufwärtsbewegungen. Die tüchtigen Elemente des geschäftlichen Verkehrs, die den Kopf auch in schlimmer Lage oben behalten und sich zu Überschwenglichkeiten weder in der einen noch in der anderen Beziehung hinreißen lassen, würden verschwinden. An ihre Stelle träten dunkle Ehrenmänner, die dem Publikum seinen Besitz zu lächer-

lichen Preisen abnehmen; eine Tatsache, die von neuem Senkungen des Kursniveaus hervorriefe. Es bleibt bei solchen Eingriffen in die Spekulation immer das gleiche: befänden sich die Effekten ausschließlich in den Händen des lediglich eine angemessene Geldanlage wünschenden Publikums, so könnte man vielleicht durch eine Erschwerung der Umsatzmöglichkeit anormale Schwankungen verhindern und den Einfluß unerwarteter Ereignisse mildern. So aber, wo ein sehr großer Teil der Papiere den Eigentümern dauernd wechselt und viele der letzteren überhaupt nicht in der Lage sind, ihren Bestand längere Zeit zu halten, kann man die Ventile nicht einfach zustopfen, sonst sucht sich der unausbleibliche Druck einen gewaltsamen Ausweg.

Als weitere Gründe gegen die Spekulation in Wertpapieren wird geltend gemacht, daß zurzeit alle verfügbaren Mittel für die Zwecke der Kriegsanleihe reserviert und daß deshalb die Kapitalisten verhindert werden müßten, ihr Geld in anderen Werten anzulegen. Der erste dieser beiden Sätze ist sicher richtig, der zweite nur bedingungsweise. Der Fehler liegt in der so oft zu beobachtenden Verwechslung zwischen der Bedeutung des Geldes für die Kapitalanlage und für die Vermittlung des Verkehrs. Wer hunderttausend Mark hat und dafür ein Haus baut, verbraucht im volkswirtschaftlichen Sinne tatsächlich Kapital, d. h. er nimmt von dem zur freien Verfügung stehenden materiellen und persönlichen Kräften der Volkswirtschaft und legt sie für einen bestimmten Zweck endgültig fest. Wer dagegen für hunderttausend Mark Wertpapiere kauft, läßt die freien Kräfte vollkommen unberührt; es wird von den vorhandenen Gütern nichts verbraucht oder festgelegt, vielmehr tritt lediglich die vom Standpunkte des Nationalvermögens aus unerhebliche Änderung ein, daß nicht mehr A das Papier und B das Geld, sondern B das Papier und A das Geld haben. Infolgedessen ist auch ein größerer oder kleinerer Verkehr in Wertpapieren für den Umfang der zu Kriegsanleihezwecken zur Verfügung stehenden Mittel bedeutungslos, von einer Ausnahme abgesehen. Diese besteht darin, daß der ständige Wechsel der Wertpapierbesitzer eine ständig rollende Summe Geldes verlangt, die zwar nie verbraucht wird, die aber ununterbrochen da sein muß. Die Höhe der Summe ist selbstverständlich je nach der Stärke des Verkehrs verschieden; sie erreicht aber nie auch nur im entferntesten den Betrag des scheinbar täglich in Papieren „neu angelegten“ Geldes. Ihretwegen allein das Institut der Wertpapierpekulation abzuschaffen, erscheint deshalb unzulässig, zumal da gerade die notwendigen Mittel indirekt wieder der Kriegsanleihe zugute kommen. Hiermit gelangt man überhaupt zu einem Punkte, der für das ganze Spekulationsproblem von größter Wichtigkeit ist. Es ist, so sehr sich auch bei manchen das Gefühl dagegen sträuben mag, im Interesse der Kriegsanleihe nicht nur nicht schädlich, sondern sogar nützlich, dem Wertpapierverkehr und der Spekulation freie Hand zu lassen. Schon in Friedenszeiten fördert die mit dem Wesen der Spekulation

eng verbundene leichte Abstoßbarkeit der Wertpapiere die Zusammenballung größerer Mittel zu einem bestimmten Zweck. Wenn für bedeutende Unternehmungen die Form der Aktiengesellschaft gewählt wird, so geschieht das nicht nur, um die Beteiligung einer großen Personenzahl herbeizuführen, sondern auch, um durch die Möglichkeit der jederzeitigen Weiterveräußerung des Anteiles einen besonderen Anreiz zu bieten. Nicht nur der, der freie Mittel hat, kann sich dem neuen Unternehmen zuwenden, sondern auch der, dessen Mittel zeitweise in anderen Wertpapieren festliegen. Er verkauft eben seine Papiere an der Börse und zeichnet Aktien, um diese dann nach einiger Zeit vielleicht wieder abzugeben und seine alten Papiere von neuem zu erwerben. Genau so liegt es aber bei der Kriegsanleihe. Bestände keine Möglichkeit, Papiere abzustößen, so könnte nur der Besitzer flüssiger Mittel Kriegsanleihe übernehmen, und wenn er aus irgendwelchen Gründen solche überhaupt nicht erwerben wollte, so fielen der Betrag vollständig aus. Durch die Möglichkeit des Wertpapierverkehrs wird aber beiden geholfen: der Geldbesitzer findet für sein Geld eine andere Anlage als in Kriegsanleihe und dem Wertpapierbesitzer erschließt sich ein Weg, sich an der Anleihezeichnung über seine liquiden Mittel hinaus zu beteiligen.

Um nochmals zusammenzufassen: Soweit sie sich auf dem Gebiete des Warenhandels betätigt, hat die Spekulation ihre Bedeutung im Kriege eingebüßt; anders dagegen auf dem Felde des Wertpapierverkehrs, auf dem sie Gutes schaffen kann und Gutes schafft. Damit soll nun aber nicht gesagt sein, daß jetzt wild darauf losgewirtschaftet und jeglichem Gelüste der Menge freier Lauf gelassen werden soll. Im Gegenteil, man kann z. B. den Organen der Wiener Börse nur beistimmen, wenn sie gelegentlich den Handel in bestimmten Papieren überhaupt verboten und jeden Verstoß mit der Ausschließung vom Börsenbesuch zu bestrafen drohen. Auch daß die Wiener Banken nicht mehr freigiebig Mittel zur Verfügung stellten, sondern, sei es freiwillig, sei es einem zarten Drucke folgend, ihre Taschen zuknöpfen, muß Beifall finden. Denn beide Schritte wurden getan, um einem wilden Hazardspiel Einhalt zu tun. Bedenklicher ist schon die weitere in Österreich getroffene Maßnahme, den Umsatzstempel wesentlich zu erhöhen; der ehrliche Geschäftsmann wird dadurch nämlich unter Umständen hart betroffen, wogegen der Glücksritter sich nicht allzuviel um die neue Last kümmern wird. Wer spielen will, spielt, ob das Kartengeld etwas höher oder niedriger ist. Was die Verhältnisse in Deutschland, besonders in Berlin, anbetrifft, so ist, wie schon erwähnt, gegen die Verhinderung der Zeitspekulation aus manchen Gründen nicht viel einzuwenden. Wenn auch, wie ebenfalls schon angedeutet, mit der Versprengung politischer Gerüchte zum Zwecke der Kursbeeinflussung verhältnismäßig nur wenig zu erreichen ist, so ist eine Gefahr doch gerade bei dem Ultimoverkehr insofern vorhanden, als insbesondere die Baissiers

einige Erfolge mit unlauteeren Machenschaften erreichen könnten. Es liegt in der menschlichen Natur begründet, vor allem dann, wenn finanzielle Interessen in Frage kommen, ungünstigen Nachrichten ein geneigteres Ohr zu schenken als günstigen. Außerdem läuft der Papierbesitzer, der eine gute Nachricht beiseite schiebt, höchstens Gefahr, daß ihm ein Gewinn entgeht, während die Außerachtlassung einer Hiobsbotschaft gegebenenfalls tatsächliche Verluste nach sich zieht. Eine vorschnelle Abgabe von Papieren ist somit eher auf unlauteeren Wege zu bewirken, als ein übereilter Kauf, eine Tatsache, mit der dem Baissier, der kaufen muß, nur gedient ist. Etwaigen betrügerischen Absichten der Baissiers ist sodann deshalb entgegenzutreten, weil neben den wirtschaftlichen auch noch politische Momente mitspielen. Dem Staat ist es vom politischen Standpunkte aus ziemlich gleichgültig, wenn sich im Volk eine zu optimistische Auffassung der allgemeinen Lage verbreitet. Es ist ihm das vielleicht sogar mit Rücksicht auf die allgemeine Stimmung nur willkommen. Eine zu pessimistische Auffassung kann ihm aber, sowohl mit Rücksicht auf das Inland wie auf das Ausland aus begreiflichen Gründen unangenehm werden.

Nun haben sich aber unsere maßgebenden Stellen nicht mit der Ausschaltung der Zeitspekulation begnügt, sondern auch noch einige sonstige Maßnahmen getroffen. Unter ihnen ist von besonderer Wichtigkeit die Aussetzung der Kursnotierung, mit anderen Worten: die Aufhebung des ganzen sog. „offiziellen Börsenhandels“. Hätte eine Regierung, die glaubte, der Spielwut nicht anders Herr werden zu können als durch Schließung der Börse, dieses getan, so hätte man vieles dagegen einwenden, immerhin aber dem Schritte die innere Folgerichtigkeit nicht absprechen können. Das Untersagen des offiziellen, verbunden mit der Zulassung des inoffiziellen Verkehrs blieb indes eine Halbheit. Der Grund für sie war, daß einerseits die Nützlichkeit der Spekulation und des Börsenverkehrs wohl erkannt wurde, andererseits aber die große Menge von der Beschäftigung mit den Papieren durch Nichtnotierung und Nichtveröffentlichung von Kursen abgehalten werden sollte. Letztere Hoffnung hat aber enttäuscht, wie die Entwicklung der Verhältnisse zur Genüge dar getan hat. Ist überhaupt ein Börsenhandel zulässig, möge er offiziell oder inoffiziell sein, so bilden sich Kurse, die trotz aller Verbote dem Publikum bekannt werden. Denn jeder, der Papiere kauft und verkauft, hat eine Bankverbindung und eine kurze telephonische Anfrage genügt, um ihn zu informieren. Erreicht wird daher durch das Verbot der Kursnotierung nichts, dagegen wird durch die Unkontrollierbarkeit der vom Publikum beauftragten Bankiers und durch manches andere Schaden angerichtet, der zum mindesten im Mißverhältnis zu dem Nutzen steht, wenn, wie gesagt, ein solcher überhaupt vorhanden ist!).

¹⁾ Siehe auch den Aufsatz von Max Fürst, „Für die Wiederaufnahme des amtlichen Börsenhandels“ in Heft 1/3 dieser Zeitschrift, 10. Jahrg.

Der gesunde Spekulationstrieb und der Spieldrang stehen in gleichem Verhältnis zueinander wie Mut und Tollkühnheit oder wie Sparsamkeit und Geiz. Umso wichtiger ist es deshalb, sie voneinander zu trennen und nicht bei einem Vernichtungsfeldzug gegen das eine das andere mitzutreffen.

Die Revision im Fabrikbetrieb.

Von Heinz Schulz, Frankfurt a. M.

In der bis jetzt noch recht spärlichen brauchbaren Literatur über den Industriebetrieb ist meist gar nicht oder nur mit einigen Sätzen auf die Frage der Revision und Kontrolle in den industriellen Großbetrieben eingegangen. Nur die Spezialfrage Arbeiterkontrolle, womit in der Hauptsache zu beantworten versucht wird, wie man es am besten kontrollieren könne, wann der Arbeiter zu und von der Arbeit geht, hat bisher größere Beachtung erfahren. — Nun ist aber in der modernen großen Fabrik nicht nur die Arbeitermasse ein großer Apparat, auch der kaufmännische Betrieb ist in der Großindustrie so kompliziert und weit verzweigt und dabei die durch die Fehler entstehenden Folgen oft von solcher Tragweite, daß es sich unbedingt lohnt, hier zuzusehen, ob nicht eine Kontrolle möglich ist. Gerade dieser Punkt hat bisher kaum in der Literatur Beachtung gefunden; die Praxis, von dem Gefühl der Notwendigkeit getragen, ist ihr auf jeden Fall hierin vorausgeeilt. Etwas eingehender beschäftigt sich mit diesem Stoff nur Ballewski-Lewin, „Fabrikbetrieb“, Berlin 1912. — Doch auch er gibt nur einige Gedanken. Die gesetzlich vorgeschriebene Revision ist ganz außer Acht gelassen. Sie spielt ja auch eine ganz untergeordnete Rolle; nur bei Gründungen hat sie einige Bedeutung. Am eingehendsten behandelt er die Revision durch die meist von Banken gestützten oder ins Leben gerufenen Treuhandgesellschaften, insbesondere die „Revision“-Treuhandgesellschaft.

Er zeigt an einem Beispiel, wie der Revisionsbeamte vorgeht und wie sein Programm, das ihm seine Direktion mitgibt, ihn zu eingehender Prüfung aller Details veranlaßt. Aber sehr häufig wird es eben nicht so gemacht. Ich habe zwei Berichte über Revisionen von Treuhandgesellschaften vor mir, bei denen in einer für den Revisor wesentlich leichteren Art berichtet ist. Beide haben sich mit den betreffenden Herren Abteilungsleitern über die Sache unterhalten, die von diesen ihnen mitgeteilten Mängel und Beschwerden notiert, zusammengetragen und daran anknüpfend einige Vorschläge gemacht. Zu dieser Art von Revision waren je etwa 10 Tage erforderlich. Jeder Fachmann wird zugeben, daß diese Zeit kein tieferes Eingehen in die Materie gestattet. Wenn auch diese Berichte vielleicht manche Mängel zur Kenntnis der Direktion bringen, die diese ohne dies vielleicht nicht erfahren hätte, so dürfen sie doch kaum als auch nur annähernd zufriedenstellend bezeichnet werden. Und doch ist die Art der materiellen Prüfung der einzelnen Zweige des Unternehmens durch

die Treuhandgesellschaften ohne Zweifel ein ganz gewaltiger Schritt vorwärts gegenüber der nur formellen Prüfung, wie sie früher, und man darf wohl sagen, auch heute fast überall, bei der Prüfung der Bilanzen vorgenommen wurde und wird.

Trotzdem muß auch sie für Großbetriebe, ja sogar schon für Mittelbetriebe, als ungenügend bezeichnet werden; denn:

1. gestattet diese Art in der Regel nur einmal, häufig auch weniger, selten zwei- oder dreimal im Jahr Einblick in den Gang des Betriebes, und sie sieht sich hierbei meist gezwungen, sich auf Teilgebiete zu beschränken, wenn sie etwas Ersparnis leisten will. Die ganze übrige Zeit ist der Betrieb sich selbst überlassen; es können Jahre vergehen bis man groben Fehlern und Mißgriffen, die unter Umständen mit bedeutenden materiellen Schäden verbunden sind und die in der Regel erst mit irgendeinem eklatanten Nachteil zutage treten, erkannt werden;

2. es ist zu gründlicher Prüfung unbedingt erforderlich, daß der Revidierende in alle Einzelheiten des betreffenden Betriebes genauestens eingeweiht ist. Will man dem entgegenhalten, daß dies eine Übersicht erschwere, so ist darauf zu erwidern, daß zu dieser Aufgabe überhaupt nur Leute mit reicher Erfahrung und Weitblick in Betracht kommen, die sich durch derartiges nicht beeinflussen lassen.

Der Großbetrieb erfordert hierzu unbedingt dauernde Kontrolle und deshalb haben verschiedene Werke, vor allem die ganz großen, eine Dauer-einrichtung, das „Revisions-Bureau“, eingeführt. Die erfreulichen Ergebnisse desselben haben ihm sogar verschiedentlich einen bedeutenden Ausbau zuteil werden lassen. Natürlich kann und soll damit nur der kaufmännische Teil des Unternehmens kontrolliert werden, der technische trägt zum großen Teil die Kontrolle in seinen Produkten.

Wenn dieses Bureau die Bedingungen einer guten Revision — „geschäftskundige, unabhängige Prüfung und Beurteilung schriftlicher Darstellung von Geschäftsvorfällen“ (Ballewski-Lewin, Fabrikbetrieb, Berlin 1912) — erfüllen soll, muß der Leiter nicht nur die für einen Revisions-Beamten allgemein erforderlichen Eigenschaften haben, sondern auch seine ganze Stellung im Betrieb muß eine außergewöhnliche sein; er muß eine von allen unabhängige Position besitzen, darf also nur der Direktion unterstellt sein, der er allein für sein Tun verantwortlich ist.

Wie läßt sich nun ein solches Bureau organisch in das ganze Getriebe einfügen, ohne daß es dabei etwas von seiner Selbständigkeit einbüßt? Es gibt hier verschiedene Möglichkeiten, von denen eine herausgegriffen werden soll.

Die meisten Differenzen kommen im Einkauf vor und er erfordert deshalb die schärfste Kontrolle. Der Einkauf ist die Stelle, an die Offerten in der verschiedensten Form heranreten, mit den allerunterschiedlichsten Bedingungen bezüglich Zahlung, Fracht, Rollgebühr, Verpackung usw. — Alles

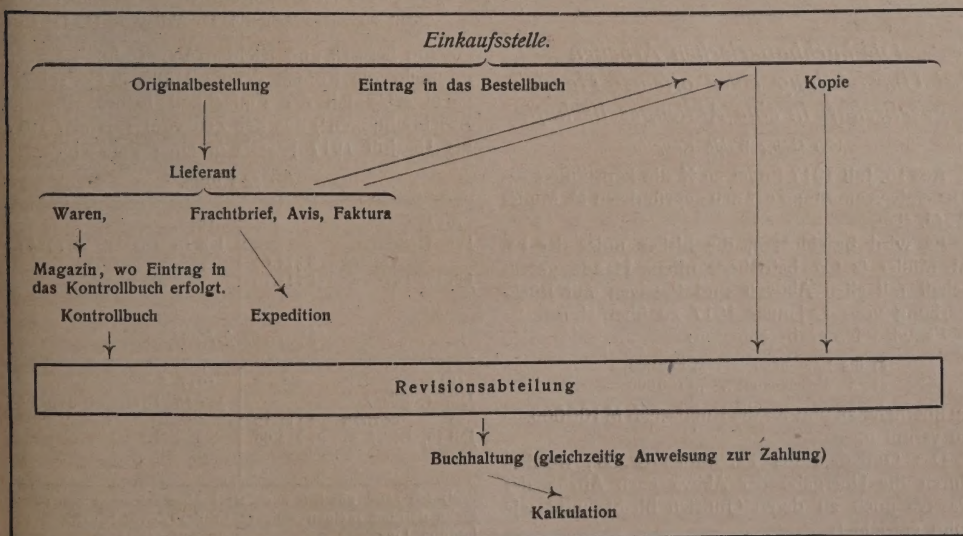
das sind Fehlerquellen. Hier gilt es nun die neue Organisation einzuschleiben, ohne daß der Betrieb irgendwelche Verzögerungen erfährt. Der Verkauf ist wesentlich einfacher; die Firma hat ihre Bedingungen meist auf Formularen vorgedruckt und hiervon wird nur in seltenen Fällen abgewichen. Das Fehlerfeld ist dadurch auf ein Minimum herabgedrückt. Zudem ist das kaufende Publikum eine nicht zu unterschätzende Kontrolle. Es genügt deshalb hier eine periodische Nachprüfung, etwa jedes Vierteljahr. — Die Dauer-Revision kann sich auf den Einkauf beschränken.

Das Nachfolgende gibt ein Schema dieser Organisation, ein Beispiel, nicht wie man es absolut machen muß, sondern wie man's machen kann und wie es sich bewährt hat.

Die Einkaufsstelle schreibt eine Originalbestellung mit Kopie aus; gleichzeitig erfolgt die Eintragung in ihr Bestellbuch. Die Originalbestellung geht zum Lieferanten, die Kopie zum Revisionsbureau. — Vom Lieferanten bzw. der Güterverwaltung treffen dann ein: Ware, Avis, Faktura und Frachtbrief. — Die Ware wandert in das Magazin, wird hier in das Kontrollbuch eingetragen, das jeden Tag in das Revisionsbureau geht. Um das Magazin nicht ohne Kontrollbuch zu lassen, kann man ihm zwei solcher geben, die abwechselnd an je drei Tagen der Woche benutzt werden; Avis und Faktura kommen zur Einkaufsstelle, wo Tilgung der erledigten Bestellungen im Bestellbuch erfolgt, resp. Vormerkung, daß nur Teillieferung erfolgt ist. Erforderlichenfalls bestätigt die Einkaufs-Abteilung den Eingang der Ware. — Der Avis bleibt bei dem Einkauf, Faktura und die Kopie der evtl. gepflogenen Korrespondenz kommen nun ebenfalls zur Revisions-Abteilung. — Der Frachtbrief hat seinen eigenen Weg. Er kommt zunächst zur Expedition, die ihn in ein Buch einträgt. Dann

holt sich diese bei dem Einkauf eine Notiz darüber, wohin die Waren befördert werden sollen und läßt sie dann von dem Magazin der betreffenden Abteilung zuführen. Der Frachtbrief bleibt bei der Expedition. In dem Revisionsbureau treffen sich also Kontrollbuch, Faktura, Kopie der Bestellung und evtl. Korrespondenz hierüber und können nun überprüft werden. Daß das keine Stockung bedeuten darf, ist selbstverständlich. Hat das Magazin Mängel der Ware oder Minderzahl gefunden, so erstattet es sofort dem Einkauf Meldung, der die dann nötige Korrespondenz erledigt; gleichzeitig macht es das in dem Kontrollbuch erkenntlich. Mit dem Zeichen „geprüft“ und einer Verrechnungs-anweisungsnummer für die Kalkulation wandert dann die Rechnung der ordnungsgemäß erfolgten Lieferung in die Buchhaltung, wo Buchung und Anweisung zur Zahlung erfolgt und dann zur Kalkulation. — Alles andere bleibt bei der Revision. Fakturen mit Beanstandungen werden natürlich erst zur Buchhaltung nach Erledigung der Korrespondenz über die Mängel mit dem Lieferanten und Entscheid darüber weitergegeben. — Fehlanzeigen erstattet die Expedition selbständig.

Die Arbeitsweise des Revisionsbureaus selbst bietet sonst nichts besonders Erwähnenswertes. Die Hilfskräfte teilen sich nach den verschiedenen Einkaufs-Abteilungen in die Arbeit. Es sind hier nur als ganz zuverlässig bekannte Personen zu verwenden, die den ganzen Betrieb schon längere Zeit kennen. Jede versteht dann je nach dem sich hierdurch ergebenden Arbeitsumfang die Kontrolle von einer oder auch mehreren Einkaufsstellen. Ungewöhnliche Fälle und alle erwähnenswerten Fehler werden mit dem Bureauleiter besprochen und die Differenzen in ein Differenzen-Sammelbuch eingetragen, welches dann stets imstande ist, den zahlenmäßigen Erfolg auszuweisen.



Die Revisions-Abteilung umspannt beinahe den ganzen kaufmännischen Apparat, und das Revisionsbureau kann deshalb nicht nur eine Revisionszentrale sein, sondern es wird logischerweise zur Organisationszentrale. Hier werden die Fehler am leichtesten erkannt, hier treten alle die feineren und größeren Mängel des Lagerwesens, des Einkaufs und auch der Zentrale und der ihr anhängenden Betriebe (wie etwa Reklame, deren gesamte Rechnungen ebenfalls erst zur Revision und dann erst zur Buchhaltung und Kalkulation gelangen) zutage. Der Leiter des Revisionsbureaus muß neben der Direktion gleichsam eine Art Unterdirektion sein; auf jeden Fall kann seine Tätigkeit um so fruchtbarer werden, je freier er ist, womit nicht gesagt sein soll, daß hieraus Gegensätze zur Direktion sich bilden müssen. Im Gegenteil, er soll eine energische Stütze und Beratung derselben sein.

Daß das Revisionsbureau auch die periodische Kontrolle der ihr direktes Arbeitsfeld nicht berührenden Abteilungen, so z. B. der schon oben erwähnten Verkaufsabteilung, erledigen kann, und in der Regel es auch tun wird, ist selbstverständlich. Ebenso ist es mit der Prüfung der jährlichen Bilanz, die bisher ganz und gar Privileg der Treuhänder war. Natürlich ist die Bilanzprüfung persönliche Angelegenheit des Leiters der Revisionsabteilung.

Wenn auch alle diese Einrichtungen von Anfang ihres Bestehens wesentliche Schwierigkeiten zu überwinden haben zum großen Teil durch den passiven Widerstand der Beamten der anderen Abteilungen, die sie als Polizeiorgan ansehen, so muß es doch jedem Vernünftigen bald einleuchten, daß sie nur zum Segen des Betriebes wirken und wen die Vorteile der Zwangsläufigkeit nicht überzeugen, dem beweisen bald die Summen der Differenzen den Wert dieser Einrichtungen.

Die buchhalterischen Arbeiten bei Umwandlung einer offenen Handelsgesellschaft in eine Aktiengesellschaft.

Von Georg Weidl, Kempten.

Am 15. Juli 1917 findet zu X die konstituierende Generalversammlung der neu gegründeten M. Müller & Co. statt.

Es wird beschlossen, die bisher unter der Fa. M. Müller & Co. betriebene offene Handelsgesellschaft mit allen Aktiven und Passiven mit Rückwirkung vom 1. Januar 1917 zu übernehmen.

Es wird ferner beschlossen:

- a) die Immobilien um M 450 000.—
- b) „ Maschinen „ „ 100 000.—

zu übernehmen und für die Kundschaft M 100 000.— zu vergüten.

Das Guthaben der Fa. Müller & Co., welches durch die Übergabe der Aktiva nach Abzug der Passiva noch zu deren Gunsten bleibt, wird wie folgt entrichtet:

1. die Fa. Müller & Co. erhält 800 Stück Aktien à M 1000.— Nom.;
2. der Rest wird p. a. mit 5% verzinst und ist bis zum 1. Januar 1920 unkündbar;
3. für den Rest wird der Fa. M. Müller & Co. eine Hypothek an erster Stelle auf das Fabrik-anwesen in der Breitengasse Nr. 134 bestellt.

Soweit der Hergang der Gründung.

Ich lasse nun zuerst die Bilanz der Fa. M. Müller & Co. pro 31. Dezember 1916 folgen.

Bilanz pro 31. Dezember 1916.

Aktiva		Passiva	
Kasse-Konto	3274.65	Kapital-Konto	
Postcheck-Konto	1111.15	Müller	600 000.—
Waren-Konto	525 433.65	Seelig	300 000.—
Debitoren-Konto	468 702.20	Kontokorrent-Konto	
Immobilien-Konto	403 297.—	a) Müller	115 240.65
Maschinen-Konto	63 276.20	b) Seelig	59 212.10
Werkzeuge-Konto	1.—	Darlehens-Konto	
Mobilien-Konto	1.—	Jung	250 000.—
		Discontobank-Konto	25 267.20
		Kreditoren-Konto	115 376.90
	<u>1 465 096.85</u>		<u>1 465 096.85</u>

Als erste buchhalterische Arbeit muß der Buchhalter der Müller Co. nunmehr die Differenz ermitteln, welche dadurch entsteht, daß die Müller A.-G. die Immobilien und Maschinen zu einem höheren Preis übernehmen als der Buchwert ist.

Der Buchwert ist am 1. Januar 1917:

a) für Immobilien	M 403 297.—	
Übernahmepreis	„ 450 000.—	Diff. 46 703.—
b) für Maschinen	M 63 276.20	
Übernahmepreis	„ 100 000.—	Diff. 36 723.80
dazu kommt noch		
c) Vergütung für die Kundschaft		100 000.—
somit zusammen Mehrerlös für Aktiva	M 183 426.80	

Zum bessern und leichtern Verständnis lasse ich nunmehr die Konten der Fa. Müller & Co. folgen; dabei setze ich der Einfachheit halber sämtliche Zuschreibungen¹⁾ aus der Zeit vom 1. Januar 1917 bis 15. Juli 1917 jeweils in einer Zahl ein.

Kasse-Konto.

1917	1917.
Jan. 1. Bilanz-Vortrag	Juli 15. Diverse
3274.65	107 734.80
Juli 15. Diverse	110 711.10

Postcheck-Konto.

1917	1917
Jan. 1. Bilanz-Vortrag	Juli 15. Diverse
1111.15	81 011.90
Juli 15. Diverse	87 214.95

¹⁾ Ich sage nämlich auch statt abschreiben, zuschreiben. Siehe darüber meinen Aufsatz in der Zeitschrift für Buchhaltung Linz.

Debitoren-Konto.

1917	1917
Jan. 1. Bilanz-	Juli 15. Diverse 2179577.55
Vortrag 468702.20	
Juli 15. Diverse 2110633.—	

Waren-Konto.

1917	1917
Jan. 1. Bilanz-	Juli 15. Diverse 2179577.55
Vortrag 525433.65	
Juli 15. Diverse 2407666.10	

Immobilien-Konto.

1917
Jan. 1. Bilanz-
Vortrag 403297.—
Juli 15. Diverse 12624.—
„ 15. Gewinn-
u. Verl.-
Konto 46703.—

Maschinen-Konto.

1917
Jan. 1. Bilanz-
Vortrag 63276.20
Juli 15. Diverse 7028.15
„ 15. Gewinn-
u. Verl.-
Konto 36723.80

Werkzeuge-Konto.

1917
Jan. 1. Bilanz-
Vortrag 1.—

Mobilien-Konto.

1917
Jan. 1. Bilanz-
Vortrag 1.—

Kreditoren-Konto.

1917	1917
Juli 15. Diverse 1237965.30	Jan. 1. Bilanz-
	Vortrag 115376.90
	Juli 15. Diverse 1219333.35

Darlehens-Konto — F. Jung, hier.

1917
Jan. 1. Bilanz-
Vortrag 250000.—

Discontobank, Filiale X.

1917	1917
Juli 15. Diverse 3260544.45	Jan. 1. Bilanz-
	Vortrag 25267.20
	Juli 15. Diverse 3169915.10

Kontokorrent-Konto — Müller.

1917	1917
Juli 15. Diverse 30105.90	Jan. 1. Bilanz-
	Vortrag 115240.65

Kontokorrent-Konto — Seelig.

1917	1917
Juli 15. Diverse 29294.90	Jan. 1. Bilanz-
	Vortrag 59212.10

Kapital-Konto — Müller.

1917	1917
Juli 15. Aktien-	Jan. 1. Bilanz-
kapital-	Vortrag 600000.—
Konto 534000.—	Juli 15. Gewinn-
	u. Verl.-
	Konto 122284.54
	„ 15. Konto-
	korrent-
	Konto 85134.75

Kapital-Konto — Seelig.

1917	1917
Juli 15. Aktien-	Jan. 1. Bilanz-
kapital-	Vortrag 300000.—
Konto 266000.—	Juli 15. Gewinn-
	u. Verl.-
	Konto 61142.26
	„ 15. Konto-
	korrent-
	Konto 29917.20

Unkosten-Konto.

1917
Juli 15. Diverse 51262.20

Nachdem nun dies geschehen ist, macht der Buchhalter folgende Buchung:

1917
Juli 15. Folgende
an Gewinn- und Verlust-
Konto für höhere Be-
wertung bei der Über-
gabe an die Müller
A.-G., hier
Immobilien-Konto M 46703.—
Maschinen-Konto „ 36723.80
Kundschaffs-Konto „ 100000 — 183426.80

Diese Posten werden sofort auf die betreffenden Konti übertragen, und da bisher ein Kundschaffs-Konto in den Büchern der Müller Co. nicht existierte, wird ein solches angelegt und auch das Gewinn- und Verlust-Konto muß bei dieser Gelegenheit in Aktion treten.

Ich lasse die Konten hier folgen.

Kundschaffs-Konto.

1917
Juli 15. Gewinn-
u. Verl.-
Konto 100000.—

Gewinn- und Verlust-Konto.

1917			
Juli 15. Diverse 183 426.80			
Nach dieser Übertragung macht der Buchhalter Kontrolle, welche wie folgt aussieht:			
HB. 1/2 Fol.	Name der Konti	Soll	Haben
	Kasse-Konto	113 985.75	107 734.80
	Postscheck-Konto	88 326.10	81 011.90
	Debitoren-Konto	2579 335.20	2179 577.55
	Waren-Konto	2573 099.75	2227 477.35
	Immobilien-Konto	462 624.—	
	Maschinen-Konto	107 028.15	
	Werkzeuge-Konto	1.—	
	Mobilien-Konto	1.—	
	Kundschafts-Konto	100 000.—	
	Kreditoren-Konto	1 237 965.30	1 334 710.25
	Darlehens-Konto		
	Jung		250 000.—
	Discontobank-Konto	3 260 544.45	3 195 182.30
	Kontokorrent-Konto		
	Müller	30 105.90	115 240.65
	Kontokorrent-Konto		
	Seelig	29 294.90	59 212.10
	Kapital-Konto Müller		600 000.—
	Kapital-Konto Seelig		300 000.—
	Unkosten-Konto	51 262.20	
	Gewinn- und Verlust-Konto		183 426.80
		10 633 573.70	10 633 573.70

Nachdem die Überträge vollzogen sind, macht der Buchhalter das sogen. bereinigte Inventar pro 1. Januar bzw. 15. Juli 1917.

Dieses bereinigte Inventar sieht wie folgt aus:

*Bereinigtes Inventar der Fa. Müller & Co.
pro 1. Januar bzw. 15. Juli 1917.*

Aktiva		Passiva	
Kasse-Konto	3274.65	Kreditoren-Konto	115 376.90
Postscheck-Konto	1 111.15	Darlehens-Konto	
Debitoren-Konto	468 702.20	Jung	250 000.—
Waren-Konto	525 433.65	Discontobank-Konto	
Immobilien-Konto	450 000.—	Kontokorrent-Konto	25 267.20
Maschinen-Konto	100 000.—	Konto Müller	115 240.65
Werkzeuge-Konto	1.—	Kontokorrent-Konto	
Mobilien-Konto	1.—	Konto Seelig	59 212.10
Kundschafts-Konto	100 000.—	Kapital-Konto	
		Müller	722 284.54
		Kapital-Konto	
		Seelig	361 142.26
	1 648 523.65		1 648 523.65

Laut Gesellschaftsvertrag, § 14, der offenen Handelsgesellschaft M. Müller & Co. partizipiert der Gesellschafter Müller an allen Erfolgen mit zwei Drittel und der Gesellschafter Seelig mit einem Drittel.

Der Buchhalter der Müller Co. macht demzufolge folgende Buchung:

1917			
Juli 15. Gewinn- und Verlust-Konto			
an Folgende			
	Kapital-Konto Müller		
	2/3 von M 183 426.80	M 122 284.54	
	Kapital-Konto Seelig		
	1/3 von M 183 426.80	61 142.26	183 426.80

Diese beiden Posten werden sofort übertragen und löst sich dadurch das Gewinn- und Verlust-Konto auf, d. h. gleicht sich wieder aus; die beiden Kapitalkonti erfahren eine Zuschreibung im Haben, was ich zur bessern Übersicht auch hier in die Konten einfüge.

Die nächste Aufgabe des Buchhalters ist nunmehr, die beiden Kontokorrent-Konto Müller und Seelig aufzulösen. Er gleicht sie über Kapital-Konto aus, d. h. überträgt die Saldi auf diese mit folgenden Buchungen:

- a) 1917
Juli 15. Kontokorrent-Konto Müller
an Kapital-Konto Müller
für Übertrag des Saldos M 85 134.75
- b) 1917
Juli 15. Kontokorrent-Konto Seelig
an Kapital-Konto Seelig
für Übertrag des Saldos M 29 917.20

Durch diese beiden Buchungen gleichen sich auch die beiden Kontokorrent-Konti aus; die Kapitalkonti werden abermals verändert und setze ich auch diese wieder ein.

Der Buchhalter der Fa. Müller & Co. hat nunmehr die Aktiven und Passiven auf die neue Eigentümerin (M. Müller A.-G.) zu übertragen und seine Bücher abzuschließen.

Er macht folgende zwei Buchungen:

1. A. Müller A.-G., Hier
an Folgende
für Übertrag der Saldi
Immobilien-Konto M 462 624.—
Maschinen-Konto „ 107 028.15
Werkzeuge-Konto „ 1.—
Mobilien-Konto „ 1.—
Kasse-Konto „ 6 250.95
Postscheck-Konto „ 7 314.20
Waren-Konto „ 345 622.40
Debitoren-Konto „ 399 757.65
Unkosten-Konto „ 51 262.20
Kundschafts-Konto „ 100 000.—
Discontobank-Konto „ 65 362.15 1 545 223.70
2. Folgende
an Müller A.-G., Hier
für Übernahme der Kreditoren-Saldi
Kreditoren-Konto 96 744.95
Darlehens-Konto
Jung 250 000.— 346 744.95
- ferner:
für Übergabe von Aktien
a) Kapital-Konto
Müller
für 534 Stück
à 1000.— 534 000.—
b) Kapital-Konto
Seelig
für 266 Stück
à 1000.— 266 000.— 800 000.— 1 146 744.95

Damit der Buchhalter den Zusammenhang nicht verliert, überträgt er auch diese Posten sofort ins Hauptbuch.

Ich übertrage hier auch auf die beiden Kapitalkonti, weil es für die Weiterentwicklung nötig erscheint.

Im Anschluß an diese Buchung bzw. Übertragung kann der Buchhalter noch folgende Probe machen:

Probe.

Die gesamten an die Müller A.-G. über-	M 1545 223.70
tragenen Aktiv-Saldi betragen	„ 1146 744.95
Die gesamten Passiv-Saldi betragen	M 398 478.75
Differenz zugunsten der Müller Co.	

Hierauf zieht er die Saldi auf den beiden Kapital-Konti Müller und Seelig und stellt fest:

Saldo auf Kapital-Konto Müller	M 273 419.29
„ „ „ „ Seelig	„ 125 059.46
zusammen	M 398 478.75

Der Buchhalter der Fa. Müller & Co. kann nunmehr seine Konti im Hauptbuche alle, mit Ausnahme der beiden Kapital-Konti, abschließen, und seine Arbeit ist vollendet.

Die Lagerkontrolle.

Von C. v. Quenaudon, Straßburg i. E.

Im Anschluß an die, in Heft 4/6 dieser Zeitschrift, beschriebene Preislistenregistratur komme ich zur Besprechung der Lagerkontrolle.

Die Kartenregister der Preislistenregistratur ermöglichen jederzeit aufzufinden:

1. einen Lieferanten für mehrere Warenarten (Lieferantenkarte),
2. eine Warenart bei mehreren Lieferanten (Gattungskarte),
3. Beschreibungen und Skizzen gangbarer Warenarten.

Die Lagerkontrolle soll uns jederzeit in die Lage versetzen nachzuweisen:

1. die Stückzahl der von jedem Lieferanten bezogenen einzelnen Warenart (Eingangskarte),
2. die Stückzahl der an jeden Abnehmer gelieferten einzelnen Warenart (Ausgangskarte),
3. die vorhandene Stückzahl einer Warenart einzelner Lieferanten.

Den Ausgangspunkt bildet die Warenart — wir erinnern uns aus der Preislistenregistratur der Ordnung nach Gruppen, Gattungen und Arten —, ergänzen die bekannten Abstufungen durch die Bezeichnungen Abarten und Formen oder Größen und übertragen die Nummernzusammensetzung auf die drei letztgenannten Bezeichnungen, so daß

- a) für die Arten arabische Ziffern,
- b) „ „ Abarten römische „ und
- c) „ „ Formen oder Größen Buchstaben zur Verwendung gelangen.

Nachstehendes Beispiel, welches einen allgemein

bekannten, in zahlreichen Ausführungen, Formen, Größen und für verschiedene Verwendungsmöglichkeiten hergestellten Artikel zum Gegenstand hat, belehrt uns über die Anwendung dieser Nummer.

Die Metallgießerei S. liefert an die Metallwarengroßhandlung W. einen größeren Posten Hahnen, auch Kranen oder Ventile genannt, für verschiedene Zwecke (Arten), in mehreren Ausführungen (Abarten) und Größen (Formen), welche sich nach

der Gattung, als Wasserhahnen

der Art, als Zapf-, Abstell-, Regulier-, Schwenk-, Schlauch-, Waschtisch- usw. Hahnen

der Abart, in Eisen, Messing, Messing vernickelt, Rotguß, Weißmetall, Kriegsmetall usw.

der Größe oder Form, mit $\frac{3}{8}$, $\frac{1}{2}$, $\frac{3}{4}$, 1, $\frac{5}{4}$ Zoll usw. Durchmesser, unterscheiden.

Die Katalogregistratur gibt uns an Hand der Gattungskarten über die möglich vorkommenden Arten, nach welchen die Artennummern im voraus, mit genügendem Spielraum für jede Gattung, für die Lagerkontrolle bestimmt werden, Auskunft. Angenommen, für die Wasserhahnen wären eine beliebige Anzahl Nummern von der Zahl 130 aufwärts vorgesehen, so würde der an vierter Stelle stehende Schwenkhahnen gegebenenfalls mit 134, aus Messing (zweite Stelle) mit II, Größe $\frac{3}{4}$ Zoll (dritte Stelle) mit c, zusammengestellt mit 134 II c, zu bezeichnen sein.

Die Metallgießerei S. sieht sich infolge eingetretener Verhältnisse veranlaßt, einen Teuerungsaufschlag für die folgenden Aufträge in Aussicht zu stellen, weshalb W. seinen nächsten Bedarf an Messing-schwenkhahnen $\frac{3}{4}$ Zoll bei R. eindeckt. Später bietet eine Fabrik K. denselben Hahnen in unerheblich leichter Ausführung zu einem billigeren Preise an und W. versucht es dort mit einem Auftrag, wodurch aufeinanderfolgend drei Lieferanten für ein und dieselbe Artennummer (134 II c) Berücksichtigung finden würden.

Auf Grund des Eingangsrechnungsbuches (Lieferanten-Rechnungen) — über andere zur Verfügung stehende Unterlagen wird noch zurückgekommen — werden die vorerwähnten Geschäftsvorfälle in nachbezeichnetes Schema, welches sowohl in Karten-, als auch in Buchform zur Verwendung gelangen kann, eingetragen und die Karte, falls diese Form bevorzugt wird, unter H (Hahnen) unter der alphabetischen Unterteilung Sch (Schwenkhahnen) abgelegt. Für neu hinzugetretene Lieferanten desselben Artikels kommen die übrigen freien Spalten zur Verwendung.

134 II c.			134. Schwenkhahnen, II Messing, c $\frac{3}{4}$ Zoll.						
1914			23 IV f/152	23 VII d/11	23 II a/40				
April	12	3	100						
Juni	5	41		50					
Sept.	21	82			25				

Abbildung 1.

Diese Karte, welche als Eingangskarte oder ähnlich bezeichnet werden kann, weist u. a. nach, daß am 12. 4. 14, gemäß Eingangsrechnungsbuch Seite 3, 100 Stück Messingschwenkhahnen $\frac{3}{4}$ Zoll, laut Katalog 23 IV f., Fabriknummer 152, bezogen wurden.

Ähnlich verhält es sich mit dem Warenausgang, wozu die Ausgangskarte in Anwendung kommt, mit der Abweichung, daß an Stelle der Lieferanten- die Kundenrechnung tritt, insofern nicht andere, noch näher zu beschreibende Belege in Benutzung treten, wobei wohl zu bemerken ist, daß ein Verkauf aus Lieferung 23 II a/40, ungeachtet seines Zeitpunktes, in die dritte Spalte zu stehen kommt.

Nachstehende Abbildung 2 (Ausgangskarte) veranschaulicht, auf Grund vorerwähnter Ausführungen, den Ausgang derselben Warenart verschiedener Herkunft an mehrere Käufer.

Zur Vermeidung von Verwechslungen mit der Eingangskarte ist für die Ausgangskarte eine andere Farbe zu wählen. Die Einreihung vollzieht sich alphabetisch, wie bei der Eingangskarte.

Der Zweck dieser Buchungen ist, wie eingangs erwähnt, jederzeit zu ermöglichen, den Bestand am Lager nachzuprüfen — zu kontrollieren —, was in der Weise geschieht, daß die Kartenspalten addiert werden, der Ausgang vom Eingang in Abzug kommt und der Sollbestand neu vorgetragen wird, nach Abbildung 3 (Eingangskarte).

Zweckmäßig erscheint, die Kontrolle mindestens vierteljährlich am Lager vorzunehmen, um etwaige Unregelmäßigkeiten rechtzeitig beheben und die Inventuraufnahme, welche durch die durch diese Einrichtung erzielten Vorarbeiten bedeutend vereinfacht wird, eintretendenfalls mit entsprechender Zeitersparnis durchführen zu können.

Durch Vorstehendes wäre im Prinzip der Nachweis der Möglichkeit einer ständigen Kontrolle des Lagers erbracht und bietet die praktische Anwendung des Verfahrens, welches übrigens erprobt ist, im Warenhandel keine Schwierigkeiten.

Ohne die Übersicht zu erschweren, können hunderte von Arten, tausende von Abarten und Größen oder Formen — vorgenannte Hahnengattung weist schon 180 Verschiedenheiten auf — zur Einreihung gelangen, die systematische Ergänzung der Ein- und Ausgangsvermerke und der vierteljährliche Kartenabschluß lassen eingetretene Absatzabflauen unwillkürlich in Erscheinung treten, wenig oder nicht gefragte Stücke kommen durch den Bestandsvergleich wieder in Erinnerung und können noch rechtzeitig, ohne zu veralten, abgeschoben werden, und notwendig gewordene Bestandsergänzungen geraten weniger leicht in Vergessenheit.

Durch unwesentliche Abweichungen in der Handhabung läßt sich die von der Lagerverwaltung unabhängige zu führende Kontrolle in eine am Lager anzulegende Mengenverrechnung umwandeln und parallel mit der ersten verwenden. In Betracht kommen hierfür, als für die Buchungen notwendige, grundlegende Belege, die Begleitscheine, Lieferzettel oder das Lagereingangsbuch einerseits, die Packzettel, Empfangsscheine oder das Lagerausgangsbuch andererseits. Diese können an Stelle der Rechnungsbücher ebenfalls bei der Kontrolle als Ausgangspunkte dienen, insofern die Rechnungsbücher nur Einzelposten zu Buchhaltungszwecken enthalten, also zur Wiedergabe der Fakturen nicht in Betracht kommen. Die Lagerein- und -ausgangsbücher dürfen als geeignetste Unterlagen zu empfehlen sein; im Eingangsbuche müßten die neuhinzugetretenen Arten, im Interesse der ungestörten Kartenübertragung, ohne größere Zeitabstände, vom Einkaufsbureau mit den Bezugs- und Warennummern versehen werden. Die Vordrucke bleiben unverändert; das Rechnungsdatum ersetzt der Ein- oder Ausgangstag, ebenso die Buchseite.

Vorbedingung zu einer belegmäßigen, schematischen Kontrolle ist nicht allein die Anlage zweckmäßiger Bücher oder Karten, sondern auch die streng sachlich getrennte, räumliche Einteilung der

134 II c.			134. Schwenkhahnen, II Messing, c $\frac{3}{4}$ Zoll.						
1914			23 IV f/152	23 VII d/11	23 II a/40				
Juni	27	141		12					
Juli	11	162	24		6				
Okt.	3	12							
Nov.	16	34	24						

Abbildung 2.

134 II c.			134. Schwenkhahnen, II Messing, c $\frac{3}{4}$ Zoll.						
1914			23 IV f/152	23 VII d/11	23 II a/40				
April	12	3	100						
Juni	5	41		50					
Sept.	21	82			25				
Eingang			100	50	25				
Ausgang			48	12	6				
Sollbestand			52	38	19				

Abbildung 3.

verfügbaren Lagerflächen und die genau übereinstimmende Bezeichnung der lagernden Artenmengen, wenn nicht die Vergleiche mit mehr oder minder größerem Zeitverlust ihren Verlauf nehmen sollen. Deshalb müssen die Einlagerungen der Waren unter demselben Gesichtspunkte erfolgen, wie die Anlage der Kontrolle, wovon in einem kurzen Aufsätze in der nächsten Nummer die Rede sein wird.

Britische Liquidierungspraktik.

Von E. Trott-Helge, Misdroy.

Seitdem bei uns eine Stelle besteht, wo man alle Nachrichten über Vorgänge bei der Liquidation deutscher Firmen in England sammelt, gewinnt man allmählich einen Einblick in die Praxis der Briten und erkennt die Gesichtspunkte, die das Public Trustee Department in seinen Maßnahmen gegen den deutschen Besitzstand leiten.

Von vornherein springt da als wesentlichstes Moment in die Augen, daß die Engländer höchst ungerecht und willkürlich mit dem fremden Eigentum verfahren. Von einer gerechten Abschätzung der Werte weit entfernt, trachten sie danach, bei Zwangsaufösungen den vorhandenen Aktiven der Deutschen möglichst hohe Passiven gegenüberzustellen.

Unzweifelhaft steht fest, daß die deutschen Guthaben in England wesentlich höher sind als die der Engländer in Deutschland. Zwar hat man genaue Zahlen nicht erhalten können. Es wird auch lange währen, bis das möglich sein kann und man muß sich mit Schätzungen begnügen. Aber allein schon der letzte Jahresbericht des Public Trustee läßt erkennen, daß die deutschen Vermögen in England wesentlich höher sind als umgekehrt. Der Trustee gibt darin nämlich insgesamt 14 Millionen Lstrl. Forderungen und Guthaben feindlicher Personen, vor allem Deutscher, als in England gemeldet an, die sich auf 35 000 Posten verteilen. Demgegenüber will er 40 000 Forderungen an Feinde nachweisen können. Würde der Betrag dieser Forderungen an den Feind nun höher sein als der seiner Guthaben, so könnte man hundert gegen eins wetten, daß der Trustee dieses Moment mit allem Nachdruck hervorgehoben hätte. Daß das nicht der Fall ist, ergibt sich aus der gewonnenen Erklärung im Jahresberichte, wonach man bisher nicht habe feststellen können, ob die Forderungen größer sind als die Guthaben. Weiter wäre anzuführen, daß es sich in England zu einem festen Prinzip herausgebildet hat, Forderungen und Ansprüche der Feinde zu bestreiten und unberücksichtigt zu lassen, sofern sie nicht so sonnenklar bewiesen sind, daß jeder Zweifel von vornherein lächerlich wäre. Es ist bedauerlich, daß die Engländer, die doch vor dem Kriege die Grundsätze des ehrbaren Kaufmannes stets hochgehalten haben, nach dieser Richtung hin heute parteiisch und wenig gewissenhaft sind, daß auch ihre Gerichte nicht objektiv urteilen und bei Streitigkeiten der

Partei britischer Nationalität von vornherein die größere Glaubwürdigkeit schenken. Hierbei mag nur an den bekannten Fall der Rio Tinto erinnert werden.

Deutlich und augenfällig beleuchtet der Privatbericht einer Firma, deren Zweigniederlassung in England aufgelöst worden ist, die Verhältnisse. Danach heißt es, daß sie plötzlich die Nachricht erhielt, ihre Zweigniederlassung habe bei Auflösung Passiva im Gesamtbetrage von 42 000 Lstrl. aufzuweisen gehabt. Höchst verwundert wandte sich das Haus nach London um Aufklärung und erhielt auf Umwegen schließlich von ihrem Vertrauensmann die Mitteilung, daß die Forderungen von den britischen Kunden erhoben worden seien, aus Ansprüchen wegen Nichterfüllung von Lieferungsverträgen. Sie legten dabei die kontraktlich festgesetzten Preise zugrunde, stellten dann aber diejenigen gegenüber, die zu der Zeit, da die Forderung wegen Nichterfüllung erhoben worden war, Gültigkeit hatten. So kam es zu ganz gewaltigen Preisdifferenzen und zu Schadenersatzforderungen, die schließlich das beträchtliche Passivum der Firma erklärten. Der britische Vertreter meinte zwar, daß seiner Ansicht nach solche Forderungen nicht berechtigt seien; betonte indessen gleich, daß sich die Anwälte der Kunden aller Voraussicht nach nicht zu dieser Auffassung bekennen würden.

Hier ergibt sich also der für die britische Liquidationspraxis höchst bemerkenswerte Fall, daß nicht allein Entschädigungsforderungen wegen Verzuges der Lieferung an das deutsche Haus, bzw. seine englische Zweigniederlassung erhoben wurden, sondern daß man die Ersatzansprüche derartig formulierte, daß man auch noch die Differenz zwischen den Friedenskontraktpreisen und den jetzigen Kriegspreisen ersetzt haben wollte. Trotzdem die Verträge mit den englischen Firmen unter Benutzung von Formularen eingegangen waren, in denen die Klausel berücksichtigt war, daß die Verträge im Kriegsfalle außer Kraft gesetzt werden sollten. Da nun sämtliche britische Kunden der deutschen Firma einheitlich und in völliger Übereinstimmung gegen die deutsche Firma vorgehen und nicht eine einzige die Kriegsklausel achtete, muß die Vermutung stark werden, daß hier englische Behörden die Hand im Spiele haben. Daß sie dieses Vorgehen befürworteten und begünstigten oder direkte Maßnahmen anordneten, nach denen die britischen Firmen handeln mußten. Sofern das aber der Fall ist, werden sich zahlreiche analoge Fälle ergeben und bereits ergeben haben, denn dann geht eben die Liquidationspraxis darauf hinaus, die Ansprüche an die deutschen Firmen mit allen Mitteln künstlich in die Höhe zu schrauben, damit auf englischer Seite anläßlich des Friedensschlusses und bei einer Gegenüberstellung der englischen und deutschen Forderungen der Vorteil soviel wie möglich auf seiten Englands liegen möge.

Gerade jetzt beschäftigt sich der Public Trustee mit der Liquidation der Londoner Zweignieder-

lassungen deutscher Banken in London in ihrem letzten Stadium. Die Gebäude sind unlängst subhastiert und zugeschlagen worden. Beispielsweise gingen Gebäude und Grundstück der Deutschen Bank für den Betrag von 200 000 Lstrl. an das Bankhaus Barclay über. Daß dieses Gebot dem Werte entspricht, wird niemand bejahen können, der das stattliche deutsche Eigentum in einer der besten und wertvollsten Gegenden Londons gekannt hat. Trotzdem hat hier die Menge der vorliegenden Angebote den Preis verbessert, im Gegensatz zu dem Verkauf des Gebäudes der Diskonto-Gesellschaft, das, allerdings ohne Grundstück, von Lloyds Corporation für nur 38 000 Lstrl. gekauft worden ist. Bezüglich der Bestandaufnahme der Vermögen deutscher Banken in England hat sich unlängst Bonar Law im Unterhause geäußert. Er bezifferte das Guthaben der Dresdner Bank auf 3 200 000 Lstrl. Die Abrechnung sei geschlossen. Bei der Diskonto-Gesellschaft bestehen etwa 6 Millionen Guthaben; diese Abrechnung wird demnächst fertig sein, denn die Außenstände sind, so weit möglich, eingezogen, und die Schulden fast völlig bezahlt, bis auf die an die Bank von England, die 680 000 Lstrl. bei der Dresdner Bank und 310 000 Lstrl. bei der Diskonto-Gesellschaft betragen.

Es ist sehr bemerkenswert, daß es die Bank von England mit der Glatstellung ihres Guthabens nicht eilig hat und alle anderen Gläubiger vorher befriedigen ließ, während sie bescheiden in den Hintergrund trat. Auch darin muß der Eingeweihte ein System erblicken; die Absicht, daß die Bank von England sich geflissentlich jetzt nicht befriedigt, sondern bis zu der großen Generalabrechnung am Friedensschlusse warten will, um alsdann mit einem besonders schweren Geschütz an unbeglichenen Forderungen an Deutschland herantreten zu können.

Wie anders stellt sich demgegenüber die deutsche Handhabung der Liquidierung feindlicher Vermögen dar! Mit peinlicher Gewissenhaftigkeit prüft der Liquidator Posten für Posten. Er geht in zweifelhaften Fällen den Dingen so lange nach, bis sich die Richtigkeit einer Forderung sonnenklar ergibt. Denn es ist seitens der deutschen übergeordneten Behörde im Gegensatze zu den britischen als oberster Grundsatz aufgestellt worden, daß Treu und Glauben unbedingt hochgehalten werden müssen. Ebenso die Gerichte. Sie urteilen ohne Ansehung der Person. Zahlreich sind die Fälle, da in Streitigkeiten, die durch Instanzen, selbst bis zur obersten Gerichtsbehörde durchgefochten worden sind, die Partei, die einem feindlichen Staate angehörte, Recht bekam, weil sich nach der freien Beweiswürdigung des Richters dieses Recht ergeben hatte. Er urteilte somit nach bestem Gewissen, nicht aber so voreingenommen wie sein britischer Kollege, für den der Urteilsspruch schon fix und fertig war, als er erfuhr, daß der eine der Gegner ein feindlicher Ausländer war. Zu seinem Nachteile mußte entschieden werden.

Aber für das alles wird schließlich die Abrechnung kommen. Es ist eine dankenswerte Tat

deutscher Kaufleute und Volkswirtschaftler, daß sie in dem Komitee für die Liquidation deutscher Firmen in England in Berlin W. 9 eine Stelle geschaffen haben, wo man jene Dokumente aus der englischen Liquidationspraxis sammelt und aufbewahrt. Diese Dokumente werden dermaleast berufen sein, bei der großen Abrechnung eine Rolle zu spielen, denn sie werden Faustpfänder sein, auf Grund deren wir Forderungen stellen dürfen. Und weil unser deutsches Gewissen rein ist, weil wir unter dem Drucke vergeltender Maßnahmen im Gegensatz zu den Briten ehrlich mit ihrem in unsere Hände gefallenen Vermögen gewirtschaftet haben, darum werden wir auch bei den Friedensverhandlungen den Briten gegenüber im Vorteil sein, trotzdem sie durch ein geschickt in Szene gesetztes System eine Unsumme von Forderungen aufaddiert haben. Denn auch da wird schließlich der Grundsatz gelten: nicht die Quantität, sondern die Qualität allein macht es.

Nach Ansicht des Zentralamtes in Bern besteht das internationale Übereinkommen für den Güterverkehr auch zwischen den kriegführenden Staaten fort.

Von Eugen Löwinger, Charlottenburg.

Die Frage, welche wir hier behandeln, hat nicht nur theoretische Bedeutung. Sie ist wichtig, weil eine ganze Reihe von Frachtdokumenten unerledigt sind, soweit sie sich auf Transporte beziehen, die im internationalen Verkehr vor dem Kriege abgefertigt wurden, ohne daß die Frachtempfänger oder Aufgeber Zeit und Gelegenheit gehabt hätten, ihre Ansprüche aus diesen Frachtbelegen bei den zuständigen Stellen vorzubringen. Es ist bekannt, daß besonders auf internationalen Frachtbriefen sehr oft Frachtdifferenzen festzustellen sind zu Ungunsten der Parteien. Diese Differenzen müssen im schriftlichen Reklamationswege bei den Bahnen vorgebracht werden, die dann nach einer längeren oder kürzeren Prüfung die entfallenden Rückvergütungen leisten. Bei der Plötzlichkeit, mit welcher sich die gegenseitigen Kriegserklärungen im August 1914 folgten, ist anzunehmen, daß die noch zu reklamierenden Frachtdifferenzen in die vielen Millionen gehen. Es ist nun, scheint uns, sehr wertvoll, Material zur Verfügung zu haben, welches nachweist, daß auch während des Krieges die kriegführenden Staaten an das internationale Übereinkommen, das sog. Berner Übereinkommen, gebunden waren. Es handelt sich zwar nur um eine Stellungnahme des Zentralamtes in Bern, aber man wird wohl annehmen dürfen, daß die von dieser Zentralstelle ausgehende Ansicht von allen Eisenbahnverwaltungen des In- und Auslandes akzeptiert werden wird, soweit sie dem internationalen Übereinkommen angeschlossen waren. Und bekanntlich ist dies bei fast allen europäischen Eisenbahnverwaltungen der Fall.

Daß die Äußerung des Zentralamtes in Bern ge-

fallen ist, liegt daran, daß zwei praktische Fälle vorgelegen haben, die die Veranlassung gaben, die Ansicht des Zentralamtes in Bern einzuholen.

Während nämlich bei einem Transport von Rumänien nach Deutschland der der königlichen Eisenbahndirektion in Stettin vorgelegte Fall einer Frachtdifferenz — um deren Rückvergütung angesucht wurde — die Direktion die Eingabe mit dem Begründen ablehnte, daß das internationale Übereinkommen zwischen Deutschland und Rumänien seine Geltung verloren habe, und daß infolgedessen die Bestimmungen des internationalen Übereinkommens bei dem vorliegenden Frachtdokument nicht mehr in Kraft seien, hat sich eine österreichische Eisenbahndirektion auf den entgegen gesetzten Standpunkt gestellt, indem sie sagte — bei Gelegenheit einer Reklamation den österreichisch-rumänischen Verband betreffend —, daß die Dokumente bei der Eisenbahndirektion in Bukarest eingebracht werden müßten und nicht bei ihr, weil das internationale Übereinkommen bestehe und somit dessen Bestimmungen für den vorliegenden Fall zu berücksichtigen seien.

Diese Vorgänge haben dem A. T. A. Veranlassung gegeben, bei dem Zentralamt für den internationalen Eisenbahntransport in Bern anzufragen und eine grundsätzliche Äußerung hervorzurufen. In dem Antwortschreiben des Zentralamtes heißt es wie folgt: „Seit Ausbruch des Krieges im Jahre 1914 und dem sukzessiven Eintritt von 10 Vertragsstaaten hat das Zentralamt nie irgendeine offizielle Mitteilung von einem dieser Staaten bezüglich Nichtanwendbarkeit des internationalen Übereinkommens erhalten; im übrigen ist die verbindliche Anwendung durch den Artikel 60 des internationalen Übereinkommens geordnet, der die Vertragsstaaten für die Dauer von drei Jahren von dem Tage, an welchem dasselbe in Wirksamkeit getreten ist, bindet. Ein Rücktritt kann nur von drei zu drei Jahren erfolgen. Jeder Staat, der zurücktreten will, ist verpflichtet, die übrigen Staaten ein Jahr vor Ablauf des laufenden dreijährigen Zeitabschnittes hiervon zu benachrichtigen. Es ist uns nicht bekannt, daß dies von seiten irgendeines Staates geschehen wäre, somit besteht das internationale Übereinkommen rechtsverbindlich zwischen allen gegenwärtigen Vertragsstaaten in Kraft. Im übrigen leisten die Zusammenstellung der seit 1. Januar 1914 eingetretenen Änderungen der Liste der Eisenbahnstrecken, auf die das internationale Übereinkommen Anwendung findet (Zeitschrift 1917, S. 3 und ff.) und die verschiedenen Kreisschreiben des Zentralamtes bezüglich der Änderungen in dieser Liste den besten Beweis für die Weiterdauer des internationalen Übereinkommens, denn die verschiedenen Vertragsstaaten unterstellen neu eröffnete Linien gleichwie früher den Bestimmungen des internationalen Übereinkommens.“

Hochachtungsvoll

Der Vize-Direktor Etienne.“

Wir haben bereits die Wichtigkeit der Stellungnahme des Berner Zentralamtes betont. Besonders

aber für alle jene Industrien und Interessenten hat diese Frage Bedeutung, die technische Produkte bearbeiten, wie z. B. die Maschinenindustrie. Auch alle Unternehmungen, die auf dem Bergbau fußen, werden unsere Ausführungen gern lesen. Denn bei den großen Transporten, die bei diesen Geschäftszweigen in Betracht kommen, sind die zu reklamierenden Frachtdifferenzen erheblich.

Im Zusammenhang mit diesen Erörterungen glauben wir noch ein anderes Thema anschneiden zu sollen.

Durch den Krieg sind eine Reihe von wichtigen Frachtbelegen in Verlust geraten. Sei es, daß die Empfänger oder Versender im Auslande durch den plötzlichen Kriegsausbruch nicht mehr Zeit hatten, die Frachtbelege ihren deutschen Geschäftsfreunden zugänglich zu machen. Sei es, daß die Briefe durch die Konfusion der ersten Kriegstage in Verlust geraten sind oder sei es ausschließlich, daß bei den deutschen Firmen durch den plötzlichen Personalwechsel wichtige Frachtdokumente verlegt wurden und nicht bei der Hand sind . . . wie immer die Gründe liegen mögen, Tatsache ist, daß vielfach die maßgebenden Frachtbelege den Eisenbahnverwaltungen nicht vorgelegt werden können, wenn auch sonst andere Beweisstücke milderer Art nicht fehlen, die die von den Parteien verlangten Frachtrückvergütungen als berechtigt erscheinen lassen. Nicht nur aus den Büchern, Korrespondenzen, Hilfsbelegen usw. der Parteien lassen sich die Frachtdifferenzen nachweisen, sondern auch die Eisenbahnen können durch ihre eigenen Registrierungen das von den Reklamanten vorgebrachte Material vervollständigen. In den meisten Fällen läßt sich also bei einigem guten Willen die Grundlage finden, um das Frachtrückerstattungsansuchen der Partei zu begründen, zu rechtfertigen. Nichtsdestoweniger haben einige Eisenbahnverwaltungen die Praxis angenommen, derartige Einreichungen abzulehnen, weil beispielsweise der Originalfrachtbrief nicht vorgelegt werden konnte. Im Sinne der bestehenden Vorschriften mag diese Haltung richtig sein. Läßt man aber Erwägungen anderer Art auf sich wirken, so kommt man zu der Erkenntnis, daß das Fehlen eines Dokumentes, wenn es irgendwie durch andere Hinweise oder Belege ersetzt werden kann, nicht genügt, um die der Partei zustehende Frachtdifferenz einzubehalten und in dieser Weise dem Eisenbahnfiskus Beträge zuzuweisen, die ihm von rechts wegen nicht gebühren. In kaufmännischen Kreisen würde man diejenige Firma, die sich gleiche Grundsätze zu eigen macht, sehr streng beurteilen und vielleicht wäre es sogar möglich, gegebenenfalls im Wege des Gerichtes die Herausgabe des zurückgehaltenen Differenzbetrages zu erwirken. Gegenüber den Bahnen sind bekanntlich Prozesse eine doppelt schwere Aufgabe, namentlich deshalb, weil die von den Eisenbahnen beschäftigten Rechtsanwälte die Materie souverän beherrschen. Daraus hat sich schon oft ein Gerichtsurteil ergeben, das zu Ungunsten der Privatpartei ausgeklungen ist.

Wir wollen aber auf diese Seite der Frage nicht näher eingehen, sondern hervorheben, daß unsere deutschen Eisenbahnverwaltungen nicht allein vom Rechtsstandpunkte geleitet werden, sondern Erwägungen gegenüber offen bleiben sollten, die auf dem Gebiete der Billigkeit liegen. Ist ein fehlender Frachtbeleg absolut unersetzlich, unrekonstruierbar, so wird man das Verhalten der Eisenbahnen eher gutheißen. Ist aber durch den guten Willen der Eisenbahn und durch die vorgelegten Dokumente der Parteien die Beibringung des entscheidenden Frachtdokumentes zu umgehen, dann sollten die Eisenbahnen Entgegenkommen üben, besonders dann, wenn der Reklamant bereit ist, weitgehende Garantien in dem Sinne zu geben, daß von einer anderen Seite Ansprüche auf die gleichen Transporte nicht vorgebracht werden können. Die Eisenbahnen behaupten nämlich, daß, wenn das fehlende Hauptdokument von anderer Seite vorgelegt würde, sie gehalten wären, auf die Reklamation einzugehen und riskieren würden, doppelt die gleiche Frachtdifferenz herausgeben zu müssen. Gegenüber dieser Eventualität sucht nun der Reklamant der Bahn eine Sicherung in der Weise zu geben, daß er sich bereit erklärt, für den Fall, als von anderer Seite das fehlende Dokument vorgebracht werden sollte, die erhaltene bahnseitige Vergütung rückzuerstatten und als Garantie einen gleich hohen Betrag in deutscher Kriegsanleihe für ein oder zwei Jahre zu Händen der Eisenbahnverwaltung zu deponieren. Bei so weitgehenden Sicherungen sollten also unsere deutschen Eisenbahnverwaltungen bereit sein, die entfallenden Frachtdifferenzen zu vergüten und nicht an einem Rechtsstandpunkt festhalten, der unter Umständen der betroffenen Firma einen Verlust von vielen Tausenden von Mark zufügt.

Umgestaltung des britischen Konsularwesens.

Von E. Trott-Helge, Misdroy.

Durch das immer stärkere Hinneigen des Weltkrieges nach der wirtschaftlichen Seite, durch die Beschlüsse der Pariser Wirtschaftskonferenz und alle ihr folgenden Maßnahmen zur Erdrosselung des deutschen Welthandels, lenkt sich die Aufmerksamkeit der Kriegführenden ganz von selbst auf diejenigen ausführenden Organe, die berufen sind, die wirtschaftlichen Auslandsinteressen zu vertreten: auf die Konsulate. In Deutschland hat man die Reformbedürftigkeit ihrer Einrichtungen unmittelbar nach Kriegsausbruch erkannt, in England kam man dagegen erst später zu der gleichen Überzeugung. An sich ist das ganz natürlich, da das britische Konsulatswesen bis zu einem gewissen Stadium des Weltkrieges den Verhältnissen völlig genügte, während das deutsche bei Abbruch der wirtschaftlichen Beziehungen seine Fehler unmittelbar zutage treten ließ.

Aber jetzt will man auch in England reformieren. Die vereinigten Handelskammern haben vor wenigen

Monaten in einer Ausschuß-Sitzung des geschäftsführenden Vorstandes der britischen Regierung, in erster Linie dem Handelsamte, Vorschläge dafür unterbreitet. Kurz danach trat auch der Bund britischer Industrieller zu einer Beratung zusammen, um ebenfalls Vorschläge über die Reformierung des britischen Konsulatswesens zu machen. Vorausgeschickt sei, daß beide Körperschaften übereinstimmend zu den Schlüssen kamen, daß die Regierung in allererster Linie berufen sei, die Förderung des britischen Handels in fremden Ländern zu ihrer Aufgabe zu machen. Aus den beiden Berichten mag hier eine zusammengefaßte Übersicht der gemachten Vorschläge gegeben werden.

Zunächst wünscht man, daß jede von der Regierung unternommene Tätigkeit zur Förderung des britischen Handels in fremden Ländern von einer gemeinsamen Verwaltungsstelle ausgehe. Vom Auswärtigen Amte.

Ein zweckmäßiges System müsse die Zusammenarbeit des Auswärtigen Amtes mit derjenigen Behörde regeln, die mit der Verwaltung der Industrie- und Handelsangelegenheiten betraut ist. Unter den gegenwärtigen Verhältnissen wäre das der Board of Trade, dessen Ersatz durch ein britisches Handelsministerium aber seit langem in britischen Handels- und Industriekreisen dringend gewünscht wird.

Das Auswärtige Amt selbst mußte den Auslandsdienst nach bestimmten Richtlinien neugestalten. Die Begründung einer großen wirtschaftlichen Zweigstelle des Auswärtigen Amtes wäre notwendig. Sie erfordert die Einstellung einer größeren Zahl neuer Beamter, sowie die Einrichtung großzügiger Auskunftsmittel und dergleichen. Das im diplomatischen Dienste stehende Personal müsse ebenfalls vermehrt werden, um so den Beamten im einzelnen hinreichend Zeit für das Studium industrieller und kaufmännischer Fragen zu gewähren.

Auch die Einrichtung der Commercial Attachés, der Handels-Attachés im Auslande, sollte umgestaltet werden. An Stelle dieser Beamten sollten hochgestellte Beamte, sogenannte Commercial Counsellors, jeder Gesandtschaft beigeordnet werden. Ihre Aufgabe wäre es, die alleinige Durchführung aller wirtschaftlichen Aufgaben in den betreffenden Ländern im Namen des Gesandten zu bewirken. Auch die wirtschaftliche Abteilung des Konsulatsdienstes hätte der Leitung solcher Commercial Counsellors zu unterstehen.

Für alle Dienstzweige wird im Konsulatswesen die britische Staatsangehörigkeit unbedingt gefordert. Sowohl für besoldete wie unbesoldete Posten.

Gewissermaßen als sachverständiger Beirat im Konsulatswesen wird ferner in den wirtschaftlichen Abteilungen des auswärtigen Amtes und im wirtschaftlichen Beratungsdienste die Anstellung einer kleinen Anzahl Personen mit praktischer Geschäftserfahrung für nötig erachtet. Außerdem sollte eine große Zahl technischer und kaufmännischer Sachverständiger aus der britischen Kaufmannschaft und Industrie ausgewählt werden, die erforderlichenfalls ins Ausland entsandt werden, um die Verhältnisse

von Industrie und Handel, sowie die Möglichkeit des Warenabsatzes in bestimmten Ländern zu untersuchen und darüber an das auswärtige Amt und die einzelnen einschlägigen Abteilungen zu berichten. Gerade für diesen Zweck sollten reichliche Kapitalmittel bereitgestellt werden, um alle der Sache des britischen Handels dienenden Mitteilungen zu erhalten und Informationsreisen recht häufig und in gründlicher Weise vornehmen zu können.

Schließlich gehen die Vorschläge auf die Qualität des Beamtenkörpers ein, indem sie einen bestimmten hohen Grad von Leistungsfähigkeit für alle Beamten in den verschiedenen Stadien ihrer Laufbahn als zu erreichendes Minimum vorschreiben. Dieser Grad wäre durch Unterstützung eines Promotion Board, eines Beförderungsamtes, zu erreichen, das ermächtigt ist, die Beförderung jedes Beamten, der den verlangten Grad der Tüchtigkeit nicht erreicht, zu verhindern, die Entlassung jedes Beamten zu beantragen, der den gestellten Anforderungen überhaupt nicht entspricht und entlassenen Beamten eine ihren geleisteten Diensten entsprechende Pension zu gewähren.

Damit sind die Vorschläge, soweit sie die Mitarbeit der Regierung im Konsulatswesen betreffen, in großen Zügen wiedergegeben. Eine Kommission des auswärtigen Amtes ist zurzeit mit ihrer Prüfung beschäftigt. Über sie hinaus bestehen noch manche anderen Wünsche, die Änderungen im Verwaltungskörper der Regierung betreffen, aber doch mit der Konsulatsfrage in engster Verbindung stehen. Dazu gehört zunächst die bereits erwähnte Forderung auf Errichtung eines britischen Handelsministeriums, dann der Wunsch, die beiden großen Forschungs- und Auskunfts-Institute, das Royal Colonial Institute und die Commercial Intelligence Branch, welch letzteres Institut dem Handelsamte untersteht, in die Reorganisation des Konsulatswesens einzuschließen. Beide Institute dienen bekanntlich der Förderung des britischen Außenhandels, das eine mit seinem umfassenden kaufmännischen und wissenschaftlichen Archiven mehr dem theoretischen Studium, das andere, mit seinen Laboratorien und Forschungseinrichtungen praktischen Zwecken. Durch einen engeren Zusammenhang mit dem Auswärtigen Amte würden diese bestehenden, durch reichliche staatliche und Privatmittel gestützten Institute die Errichtung der geforderten Einrichtung von Abteilungen für Auskunfts- und Forschungswesen erübrigen. Darum schlägt man kurzerhand vor, die beiden Institute entweder zu verstaatlichen oder völlig unter staatliche Regie zu nehmen. Im letzteren Falle würde das heutige System beibehalten werden können, wonach Kaufleute und Industrielle Mitglieder der Institute sind und einen Jahresbeitrag entrichten. Nur würde der amtliche Charakter der Institute, die heute nur staatliche Zuschüsse erhalten, dadurch, daß der Staat die Leitung übernimmt, stärker hervorgehoben werden. Jedenfalls betont man, daß es auch bei der Förderung des britischen Handels in fremden Ländern durch eine verstärkte Mitarbeit der Regierung Grundsatz bleiben sollte, solche be-

stehende Einrichtungen zu übernehmen und nutzbar zu machen, auf die bereits Summen von Barmitteln und Arbeit verwendet worden sind und die reiches Material und eine Fülle der Erfahrung umfassen.

Die Vorschläge selbst beurteilen die Handels- und Industriekreise Englands als geeignet, um das Ziel zu erreichen, den deutschen Konkurrenten von allen den Märkten der britischen Kolonien und des nichtbritischen Auslandes zu verdrängen, an den er ihnen unbequem ist.

Videant Consules!

Mahnwesen und Lieferzeitkontrolle in der Materialbeschaffung.

Von L. Grosch, Berlin.

Bei der großen Bedeutung, die unter den gegenwärtigen Verhältnissen der Materialbeschaffung zukommt und auch noch für länger zukommen wird, ist es für jeden Fabrikbetrieb mehr denn je erforderlich, im Bestell- und Mahnwesen klare und jeweils sofort bereite Übersichtlichkeit walten zu lassen. Es genügt nicht, in der Bestellung eine Lieferzeit vorzuschreiben und sich darauf zu verlassen, daß diese eingehalten wird. Für die meisten Materialien ist vorläufig die Zeit der pünktlich eingehaltenen Lieferfristen vorbei; die Abgabe verbindlicher Liefertermine wird von den Werken in der Regel von vornherein abgelehnt. Nützlich und notwendig erscheint es daher, daß die Heranschaffung der bestellten Materialien planmäßiger überwacht wird, als es sonst üblich war, und daß insbesondere mit dem Anmahnen fälliger Lieferungen rechtzeitig begonnen wird. Denn wie jeder im praktischen Geschäftsleben Stehende weiß, handelt es sich letzten Endes doch immer darum, daß die fehlende Ware, oft unter erschwerten Umständen, durch verschärftes Anmahnen herbeigeschafft wird und es kann daher nur darauf ankommen, daß das Anmahnen mehr systematisch geschieht mit dem Nutzeffekt, Zeitverlust und Schädigungen zu vermeiden.

Auf zwei Einrichtungen, die dem genannten Zwecke dienen, erlaube ich mir hinzuweisen. Die Abbildung 1 veranschaulicht die Karte einer Kartei, welche der Einkaufsabteilung jederzeit eine sofortige Übersicht gibt, was an Materialien und Teilen bestellt ist, welche davon lieferfähig werden bzw. rückständig sind und wo Materialanmahnungen stattfinden müssen.

Die Eintragung in die Karten erfolgt, sobald der Bestellschein ausgefüllt ist. Der Liefertermin wird durch Aufsetzen zwei weißer Reiter am oberen Rand auf den in Betracht kommenden Liefertag und Monat kenntlich gemacht, gleichzeitig werden zwei rote Reiter über Datum und Monat des Mahntermins gesteckt. Die Karten werden nach den Sachwörtern der Materialien eingeordnet. Sind nun die Karten hintereinander eingereiht, so kann jeder vor dem Karteikasten Stehende an den Reitern mit einem Blick erkennen, welche Materialanmahnungen

1 2	3 4	5 6	7 8	9 10	11 12	13 14	15 16	17 18	19 20	21 22	23 24	25 26	27 28	29 bis 31	Jan. I	Febr. II	März III	April IV	Mai V	Juni VI	Juli VII	Aug. VIII	Sept. IX	Okt. X	Nov. XI	Dez. XII
Lager-Nr.				Gegenstand																		Bemerkungen				
Bestellt am		Auftrag Nr.		Gegenstand (Menge und Preis)				Lieferfirma								Lieferzeit vorgeschr.		geliefert								

Abbildung 1.

an diesem oder jenem Tag ergehen müssen und wie es mit den Lieferterminen steht. Auf diese Weise wird die Kartei gewissermaßen der Vor-gesetzte des mit der Materialanmahnung betrauten Beamten, indem sie täglich zeigt, was anzumahlen ist. Die roten Mahnreiter sind solange weiter zu stecken, bis Lieferung erfolgt. Ist also eine fällige Lieferung gemahnt, so wird der rote Reiter auf einen entsprechend späteren Termin gesteckt, bis zu welchem Lieferung erwartet wird und an welchem evtl. erneut zu mahnen ist. Die Einrichtung bietet auch den nicht zu unterschätzenden Vorteil, daß die zu verschiedenen Zeiten bestellten gleichartigen Materialien auf den Karten gesammelt erscheinen, so daß sich ein umständliches Heraussuchen aus den verschiedenen Bestellbüchern erübrigt. Ist eine Karte durch Auslieferung des darauf eingetragenen Materials erledigt, so werden die Reiter abgenommen; bei Vorhandensein vieler Karten empfiehlt es sich, die erledigten Karten in einem besonderen Kasten für „Erledigte Aufträge“ unterzubringen und sie wieder zu benutzen, wenn das betreffende Material neu in Auftrag gegeben wird.

Anstelle der vorstehend beschriebenen Einkaufs- und Mahnkartothek kann man sich auch darauf beschränken, die Materialanmahnung allein eine Einrichtung zu treffen, die in Abbildung 2 dargestellt ist. Der dafür vorgesehene Kasten enthält 16 Tageszellen, und zwar für je 2 Tage eine Zelle, ferner eine Zelle für die Mahnzettel des nächsten Monats und eine Zelle für die weiteren Monate. Die Zettel und dementsprechend der Kasten (aus Pappe) können klein gehalten sein.

Die Handhabung ist denkbar einfach. Beim Aus-schreiben des Bestellscheins wird die Nummer des Auftrags auf einem kleinen Zettel vorgemerkt. Dieser kommt in diejenige Zelle, welche den Tag der An-mahnung für den betreffenden Auftrag bezeichnet. Die sich in den Zellen sammelnden Zettel erinnern dann bei der täglichen Durchsicht, welche Aufträge lieferfähig bzw. anzumahlen sind. Die erfolgte

Anmahnung wird durch Datumsangabe darauf ver-merkt, der Zettel wird um eine entsprechende An-zahl Tage weiter gesteckt, um alsdann nochmals an den evtl. anzumahnenden Auftrag zu erinnern.

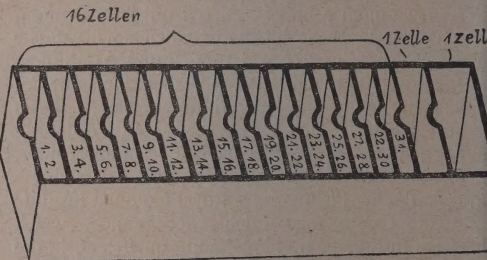


Abbildung 2.

Es ist naturgemäß wichtig, daß die Liefertermine schon bei der Bestellung ordnungsmäßig festgelegt sind, umso wirksamer wird man bei der Anmahnung vorgehen können. Liefervorschriften wie: schnellstens, umgehend, ehestens und dergl. sind belanglos, sie sollten daher, namentlich bei wichtigeren Materialien, grundsätzlich vermieden werden. Unter den jetzigen außergewöhnlichen Zeitumständen ist es allerdings nicht leicht, verbindliche Lieferfristen zu vereinbaren. Umso notwendiger erscheint es, daß bei oder prompt nach Ablauf der vom Lieferer zugestandenen ungefähren Lieferzeit ohne Zeitversäumnis wirksam gemahnt wird.

Erhöhung der Gütertarife und deutsch-österreichisch-ungarisches Wirtschaftsbündnis.

Von G. Gschwender, Tübingen.

Jeder denkende Mensch wird sich schon die Frage vorgelegt haben, wie einmal die ins Unge-heure steigenden Kriegskosten gedeckt bzw. auf-gebracht werden sollen und es sind auch die Wege,

auf denen die Mittel zu deren Bestreitung aufgebracht werden können, schon vielfach erörtert worden.

Außer von Monopolen (Tabak, Kohlen, Zündholz, Getreidemonopol) und Steuern (Stempelabgaben und Erbschaftsteuererhöhung) ist auch von Erhöhung der Gütertarife der Eisenbahnen gesprochen worden.

Tatsächlich begnügte man sich in Deutschland bis jetzt mit der Erhöhung des Frachtturkundenstempels und an eine unmittelbare Erhöhung der Gütertarife soll erst jetzt herangetreten werden, nachdem mit ziemlicher Sicherheit anzunehmen war, daß die Erhöhung des Frachtturkundenstempels nicht genügt, um die von den Eisenbahnen zur Deckung des Zinsenerfordernisses der Kriegsanleihen zu leistenden Beiträge zu erreichen.

Übrigens sind bereits von anderen Kriegführenden wie auch in neutralen Staaten die Gütertarife erhöht worden und es wird in Anbetracht der Verschiebungen des Verhältnisses zwischen Warenwert und Frachtpreis wohl überall eine weitgehende Änderung des ganzen Tarifsystems folgen.

a) Eine 10%ige Erhöhung der Gütertarife hat bis jetzt eintreten lassen:

Italien, bereits zweimal um je 5% erhöht;
Rumänien, allgemein seit 1916,

im Auslandsverkehr für Wagenladungen;

b) eine 20%ige Erhöhung ist eingetreten in:
Holland seit 1917 (bisher 10 bzw. 20%).

c) eine 50%ige Erhöhung in:

Rußland, allgemein seit 1915,

Norwegen, „ „ 1916,

d) Schweden erhebt seit 1915 eine Abgabe von
4 bis 30 Oere für 100 kg,

die Schweiz einen Frachtzuschlag von 1 Centime für je 100 kg.

Während in Deutschland die Normaltarife unverändert bleiben und nur die allgemeinen und Kriegsausnahmetarife vermindert werden sollen, ist in Österreich eine Erhöhung um 30% beschlossen worden.

Tarifikonsulent A. Stauda schreibt hierüber in der neuesten Nummer der „Österreichischen Handelswerte“:

„Gegen eine solch starke Belastung des Güterverkehrs muß man Bedenken tragen, denn die minderwertigen Güter können eine so verhältnismäßig große Erhöhung um fast ein Drittel der bisherigen Fracht nicht vertragen. Eine solche Maßregel würde die Beförderung dieser Güter unmöglich machen und zum Entgang von Frachteinnahmen führen, außerdem aber Handel und Industrie stark schädigen.“

„Durch eine derartige Verkehrssteuer würden die Güter sehr ungleich und ungerecht belastet werden.“

„Insbesondere würden die Warenbezüge aus größeren Entfernungen unverhältnismäßig stark getroffen und infolge des Aufhörens des Wettbewerbes ausbleiben und zum Entgang der Frachteinnahmen führen. Auch der Wettbewerb mit Deutschland würde unter einer solchen Frachterhöhung zu leiden

haben und für gewisse Industrien, z. B. für die Porzellanindustrie, vernichtend wirken.“

Da der Staat aus dem Verkehrswesen einer Einnahme bedarf, so müßte die Frachterhöhung so beschaffen sein, daß sie die hochwertigen Güter verhältnismäßig stärker, die minderwertigen aber nur schwach belastet. Für kürzere Strecken könnten verhältnismäßig höhere Frachten bestehen, als für weite Strecken. Eine solche Art von vernünftiger Frachterhöhung würde auf den ganzen Verkehr gleichmäßig einwirken, Handel und Industrie mehr schonen und dem Staate sicherlich weit größeren Ertrag liefern.

Eine weitere, in gewissen Grenzen gehaltene Außerkräftsetzung von Ausnahmetarifen würde ebenfalls die Einnahmen der Eisenbahnen günstig beeinflussen.“

Mit den bestehenden Ungleichheiten in den Tarifeinheitssätzen der Privatbahnen sollte bei der jetzt zu erwartenden Tarifierhöhung gänzlich aufgeräumt und zur Schaffung einer österreichisch-ungarischen Eisenbahngemeinschaft geschritten werden.

Über die in Budapest Ende 1916 stattgefundene Konferenz der mitteleuropäischen Wirtschaftsvereine, bei welcher der Antrag angenommen wurde, daß die in Deutschland und Österreich-Ungarn bestehenden Eisenbahnen sich zu einer Gesamtvereinigung zusammenschließen, welche die aus der angestrebten Verkehrsgemeinschaft sich ergebenden Fragen zu behandeln und im Sinne des Gesamtinteresses zu lösen hätte, schreibt Stauda weiter: „daß dieses Ziel nur erreicht werden könne, wenn einheitliche Gütertarifgrundlagen für den Bereich der Mittelmächte geschaffen werden. Wenn sich auch dieser Vereinheitlichung der Gütertarife noch so viele Schwierigkeiten entgegenstellen, mit einigem guten Willen können alle Hindernisse dennoch überwunden werden.“

Vor allem müßte ein gemeinsames Tarifschema aufgestellt werden, wozu sich das deutsche infolge seiner Einfachheit und Klarheit in der Fassung am besten eignen würde. Um die Einteilung der Wagenladungsklassen noch übersichtlicher zu gestalten, könnte die schweizerische Benennung: allgemeine Wagenladungsklasse A für 5000 kg, B für 10000 kg und Spezialtarife I, II, III mit den Unterabteilungen (a für 5000 kg und b für 10000 kg) angenommen werden. Für die wirtschaftlichen Sonderverhältnisse (Wettbewerb, Einfuhr, Ausfuhr, Durchfuhr) eines jeden Landes wären besondere Ausnahmetarife zu schaffen.

Der Annahme der deutschen Güterklassifikation für den Binnenverkehr der österreichisch-ungarischen Monarchie würden sich keine so großen Schwierigkeiten gegenüberstellen. In beiden verbündeten Staaten bestehen zwei Stückgutklassen für Eilgut und zwei für Frachtgut, die österreichischen Wagenladungsklassen A, B, C entsprechen den deutschen Spezialtarifen I, II, III und für die deutschen Wagenladungsklassen A¹ und B für Güter aller Art ist in Österreich-Ungarn auf den Hauptbahnen durch Ausnahmetarife vorgesorgt, so daß nur für die

Güter der österreichischen Spezialtarife 1, 2, 3 besondere Ausnahmetarife geschaffen werden müßten, sofern nicht der eine oder andere Artikel in die gemeinsamen Spezialtarife I, II und III versetzt werden könnte.“

Wenn auf diese Weise die erhoffte Verkehrsgemeinschaft zwischen den mitteleuropäischen Staaten einen Schritt näher gerückt würde, wäre dies im Interesse von deren Handel und Industrie sehr zu begrüßen.

Die Bedeutung der Sammelverkehre für die Spediteure nach dem Kriege.

Von F. Linke-Gerlach, Charlottenburg.

Die Sammelverkehre sind in Deutschland seit Einführung des Staffeltarifes nicht mehr so zahlreich, weil eine Hauptbedingung, eine fühlbare Verbilligung gegenüber der Stückgutexpedition, entsprechend selten geboten werden konnte. Es scheint nun, daß man bei den maßgebenden Verwaltungsstellen hauptsächlich durch die Erfahrungen des Krieges zur Überzeugung gebracht worden ist, die Auflieferung in kompletten Wagenladungen sei für die Bahn eine außergewöhnliche Erleichterung und man müsse deshalb im Tarifsystern jene Grundlagen einführen, die für einen Aufschwung im Sammeldienst notwendig sind. Der Stückgutversand bringt der Eisenbahn nicht nur große Arbeit, sondern bedingt auch sehr oft eine ungenügende Ausnützung der Waggon, nebst dem Anwachsen ganz gewaltiger Verantwortlichkeiten hinsichtlich Manko, Diebstahl usw.

Ist nun, wie zu erwarten steht, die Einführung von besonderen Tarifen nach dem Kriege für den Sammelladungsdienst zu gewärtigen, so dürfte es eine selbstverständliche Aufgabe des Spediteurs sein, und — wie man ohne weiteres hinzufügen kann — eine angenehme Aufgabe, dort, wo sich genügende Gütermengen sammeln lassen, den Dienst in Wagenladungen aufzunehmen.

Diese Aussichten sind für die Spediteure und Spediteurvereinigungen äußerst wichtig, weil sie ihnen eine Werbetätigkeit bei der Kundschaft ermöglichen, die insbesondere durch die Erfahrungen der Kriegsjahre als besonders wertvoll erscheint. Es war während der Kriegsjahre nicht zu vermeiden, daß große Geschäftsfirmen sich von der Vermittlung ihrer Spediteure lossagten, weil die Funktion des Spediteurs zumeist keine andere sein konnte als die eines Fuhrmanns. Insbesondere dort, wo es sich um Massentransporte von oder nach der Bahn handelte, also bei Kriegslieferungen, namentlich bei Munitionslieferungen, schied der Spediteur aus, indem der Fuhrmann seine Stelle einnahm.

Ohne sich einem zu weit gehenden Pessimismus hinzugeben, kann man annehmen, daß diese Erscheinung auch auf die allgemeine Entwicklung des Transportgewerbes nach dem Kriege Wirkung haben wird, und zwar wäre diese Wirkung in der Richtung, daß die Kundschaft versucht wäre, ihre Verbindung mit dem Fuhrmanne auch weiter

aufrecht zu erhalten, wodurch selbstverständlich das Tätigkeitsfeld des Spediteurs eingeengt würde, zugleich mit der Aktionsphäre, die ihm vor dem Kriege zugewiesen war.

Das Institut der Sammelverkehre gibt nun den Spediteuren die Aussicht, das während des Krieges eingeübte Terrain wieder zu gewinnen. Vergegenwärtigt man sich, daß bereits durch die während des Krieges hervorgetretenen Tarifverteuerungen die billigen Sätze der Sammeladungen an Wert gewonnen haben und hält man sich des ferneren vor Augen, daß diese Entwicklung nach dem Kriege sich weiter akzentuieren wird, so kommt man zu dem Ergebnis, daß die Benützung der Sammelverkehre für alle, die am Bahntransport Interesse haben, von doppelter Bedeutung wird. Da die Sammelverkehre ausschließlich in den Händen der Spediteure und Spediteurvereinigungen liegen, so kann man es ihnen gewiß nicht verübeln, wenn sie die Werbetätigkeit dieser Einrichtungen möglichst kräftig zu gestalten suchen.

Die Vorteile, welche der Sammeldienst bietet, sind ja in verschiedenen Aufsätzen und zu verschiedenen Zeiten bereits publizistisch vorgebracht worden. Wir können uns also Einzelheiten über dieses Thema ersparen.

Daß jene Verlager, die eigenes Fuhrwerk haben, also sozusagen Selbstanlieferer sind, höherer Frachtsätze bei Benützung der Sammeladungen zu zahlen haben als jene Kunden, die kein eigenes Fuhrwerk haben, ist eine Einführung, die bereits Jahre vor dem Kriege in Übung gewesen ist. Man wird also auf diese bewährte Einführung auch in der Zukunft zurückgreifen. Es liegt zu sehr im Interesse beider Parteien sich zu verständigen. Denn wie man dem Spediteur ohne weiteres das Recht zubilligen muß, aus den Sammelverkehren Nutzen zu ziehen, ebenso darf man andererseits den Verladern, die eigenes Fuhrwerk oder Lohnfuhrwerk haben, nicht die Möglichkeit nehmen, sich an diesen Verkehren zu beteiligen. Aber sie werden ihrerseits wohl begreifen müssen, wie es ja auch vor dem Kriege der Fall war, daß, da sie selbst den Rolldienst besorgen und damit den Spediteur in seiner legitimen Tätigkeit verkürzen, dem Inhaber des Wagenladungsdienstes ein geringer Frachtzuschlag bewilligt werden muß.

Besteht zwischen der Zweikontenreihen- und der Einkontenreihentheorie ein sachlicher Unterschied?

Von F. Klug, Offenbach a. M.

Im III. Jahrgang dieser Zeitschrift, Seite 363/366, las ich kürzlich den früher übersehenen Aufsatz mit obiger Überschrift, der wie folgt schließt:

„Fassen wir unsere Ausführungen kurz zusammen: Beide Theorien stützen sich auf die gleiche rechnerische Grundidee und beide führen zum gleichen Ergebnis, zur Erklärung des Wesens der systematischen Buchführung... Was die methodische Brauchbarkeit beider Theorien anbetrifft,

so kann man wohl sagen, daß beiden Mängel anhaften. Bei der Zweikontentheorie muß sich der Buchende daran gewöhnen, den Seiten der Reinvermögenskonten anderen rechnerischen Sinn als denen der Bestandskonten beizulegen, während die Behandlung des Reinvermögens und der Gewinne als positive, der Verluste als negative Posten ihm vom wirtschaftlichen Standpunkt aus als selbstverständlich erscheint. Die Einkontentheorie unterstützt zwar das Buchungsverfahren durch einheitliche Deutung der Seiten sämtlicher Konten, dagegen wird es dem Buchenden nicht immer leicht fallen, in einem Verlust einen positiven, im Reinvermögen und in einem Gewinn einen negativen Rechnungsposten zu erblicken."

Nach diesem Aufsatz dienen die beiden Theorien zur Erklärung des Wesens der Buchführung. Das Buchungsergebnis und die Buchungsweise ist gleich, einerlei ob der richtig Buchende die eine oder die andere, oder gar keine der beiden Theorien kennt. Man kann aber das Wesen der Buchführung auch ohne die oben erwähnten Mängel der beiden Theorien sehr leicht erklären, wenn man von dem tatsächlichen oder gedachten Verwalterstandpunkt ausgeht. Man nehme an, der Buchende sei immer nur der Verwalter für den Geschäftseigentümer und dieser stehe, wie irgendein Kreditör oder Debitor, außerhalb des Geschäftes, habe aber eine Anzahl Konten in den Geschäftsbüchern. Unter diesen Voraussetzungen wird der Buchende das eingelegte Kapital dem Geschäftseigentümer auf dessen Kapitalkonto gutschreiben, ebenso den Gewinn auf dessen Verlust- und Gewinnkonto. Beide Posten stehen unter den Passiven, wie die anderen Kreditorenposten, und sind, wie diese, negativ. Daß Kapital und Gewinn den anderen Kreditoren haften, und nicht umgekehrt, ändert nichts an der Richtigkeit der Buchungen und an dem negativen Wert der Posten. Den etwaigen Verlust hat auf irgendeine Weise der Geschäftseigentümer zu decken, der deshalb auf seinem Verlust- und Gewinnkonto belastet wird, so daß er, wie die anderen Debitoren, unter die Aktiven, also unter die positiven Posten, kommt, gleich dem Privatkonto des Geschäftseigentümers für entnommene Waren und Zahlungen, die dieser auch auf irgendeine Weise decken muß. Als Gegenposten werden die ersteren dem Waren-, die letzteren dem Kassenkonto des Geschäfts, d. h. des Geschäftseigentümers, gutgeschrieben. Daß manche Verlustposten, wie auch andere Debitorenposten, ihrer Höhe wegen, nicht gedeckt werden können, und daß einige Arten von Geschäftseigentümern (Aktionäre usw.) nur beschränkt haften, ändert nichts an der Richtigkeit der Buchungen und an der positiven Beschaffenheit der Verlustposten. Unter den oben angeführten Voraussetzungen wird jedem Buchenden leicht klar werden, daß und warum er nicht anders buchen darf und daß die Erklärungsweise mit den beiden andern vielfach übereinstimmt, aber deren Mängel vermeidet. Bei der Buchführung von Aktiengesellschaften, Treuhändern, Vormündern usw. ist übrigens keine

Voraussetzung nötig; denn sie sind tatsächlich die Verwalter des Vermögens der betreffenden, außerhalb des Geschäftes stehenden Geschäftseigentümer. Der tatsächliche oder gedachte Verwalter hat somit nur mit zwei Personenreihen, Kreditoren und Debitoren, bei der Buchführung zu tun; die dritte Reihe, die Geschäftseigentümer, fallen weg und damit die Erklärungsschwierigkeiten bei der Zweipersonenreihentheorie.

Prioritätsfragen.

Von J. Oberbach, Cöln. a. Rh.

Aus den unter obiger Überschrift in der vorigen Nummer dieser Zeitschrift veröffentlichten Zeilen des Herrn Lambert muß jeder Leser herauslesen, daß ich mir das Drehposten-Kontokorrent in Nr. 1/3, Jahrg. X ad usum Delphini konstruiert und es als Kuckucksei in ein Sparkassennest gelegt habe, eigens mit der Absicht, Herrn Lambert die Priorität der Drehpostenmethode streitig zu machen.

So schmeichelhaft diese Meinung auch für mich ist, so muß ich doch für die Wahrheit zeugen. Herr Lambert kann sich ein solches Kontokorrentschema gedruckt nebst Ausfüllung von der Städtischen Sparkasse in Cöln kommen lassen; ja, mit Rücksicht auf den verbindlichen Stil des Herrn Lambert bin ich sogar bereit, ihm auf Wunsch eine Urschrift zu verschaffen. Übrigens ist die von mir beschriebene Einrichtung nach einer Auskunft der Direktion der hiesigen Städtischen Sparkasse bei sehr vielen Sparkassen des Rheinisch-Westfälischen Sparkassenverbandes in Gebrauch. Bei dem genannten Verbands wird auch über den genauen Zeitpunkt der ersten Anwendung unschwer Näheres zu erfahren sein. Die von Herrn Lambert angegebene Jahreszahl 1900 steht nicht in meinem Artikel. Ich habe mich darum nicht weiter bemüht, ein Zeichen, daß mir die Frage, ob Priorität oder gleichzeitige Findung vorliegt, vollständig gleichgültig gewesen ist. Das mag Herr Lambert mit den ihm nun ja angegebenen Quellen ausmachen.

Rundschau.

Forschungseinrichtungen.

Ein Industrie- und Handelsmuseum. Laut Meldung eines Münchener Blattes soll in Ludwigshafen a. Rh. nach dem Kriege ein Industrie- und Handelsmuseum großen Stils errichtet werden.

Das Institut für Eisenforschung. Eine wichtige Neugründung hat mitten im Kriege die deutsche Eisen- und Stahlindustrie vollzogen. In einer Versammlung von führenden Männern der deutschen Eisen- und Stahlindustrie aus allen Teilen des Reiches, die vor kurzem in Düsseldorf tagte, ist über die Gründung eines Instituts für Eisenforschung verhandelt worden. Die Einladung zu der Versammlung war vom Verein deutscher Eisenhüttenleute ausgegangen, dessen Vorsitzender, Generaldirektor A. Vögler aus Dortmund, die Versammlung leitete.

Ein Balkaninstitut an der Universität Graz. Die rechtswissenschaftliche Fakultät der Grazer Universität hat sich mit der Frage, wie die Kenntnis des Auslandes

und besonders der Balkanländer zu fördern wäre, da die Grazer Universität, etwa von Czernowitz abgesehen, unter allen deutschen Universitäten von diesen Ländern am wenigsten entfernt ist. Zu diesem Zweck soll ein Balkaninstitut an der Universität geschaffen werden, mit Vortragskursen von Grazer Universitätslehrern, mit praktischen Kursen und Übungen über Balkansprachen und Balkanzustände für Kaufleute, mit Verbindungen in den Balkanländern für Gutachten und Auskünfte. Das Institut wird demnächst ins Leben treten und hat auf Unterstützung der Behörden zu rechnen.

Frauenarbeit.

Zunahme der Frauenarbeit. Für die immer mehr steigende Ausdehnung der Frauenarbeit im Kriege liefert die Zusammensetzung der Mitglieder der Wiener Bezirkskrankenkasse einen deutlichen Beweis. Nach den veröffentlichten Ausweisen betrug die Mitgliedschaft in den Jahren 1912—1916 auf das Hundert berechnet:

Männer	69	67	66	58	51
Frauen	31	33	34	42	49

Für das Jahr 1917 ist, da das Jahr 1916 beinahe schon das Gleichgewicht zwischen männlichen und weiblichen Arbeitskräften hergestellt hat, wohl ein Überwiegen der weiblichen Mitglieder zu erwarten.

Geldmarkt.

Beleihungserweiterung der Darlehnskassen. Verzinliche Schatzanweisungen der Bundesstaaten ohne Kurs vom 25. Juli 1914 sind bei den Darlehnskassen bis zu 75% Nennwert zur Beleihung zugelassen und ebenso unverzinliche Schatzanweisungen mit höchstens 1 Jahr Laufzeit, die bis zu 85% Nennwert beleihbar sind.

Genossenschaften.

Die Kriegerarbeit der deutschen Genossenschaften. Die deutschen Genossenschaften erzielten im Jahre 1916 einen Umsatz von 31,5 Milliarden Mark, ihr Gesamtvermögen stellte sich auf 341 Millionen Mark. Die Kreditgenossenschaften waren in erhöhtem Maße in Anspruch genommen und haben durch gute Geschäftsgebarung eine erhöhte Geldflüssigkeit erlangt. Der Verkaufserlös der Konsumvereine ist um 0,9 Milliarden gegen das Jahr 1915 zurückgeblieben. Am meisten gelitten haben die Bauge nossenschaften, deren Ausfall an Mietverlusten 105 000 Mark betrug.

Handel.

Leipziger Mustermesse. Die gesamte Industrie, ebenso der Groß- und Exporthandel betrachten es als ihre vornehmste Pflicht, einen Ausgleich für den Ausfall herbeizuführen, den der Krieg für unsere gesamte Ausfuhr begreiflicherweise mit sich bringen mußte und auch gebracht hat. Sie sind mit allen Kräften um eine Erweiterung ihres Absatzgebietes bemüht, und es ist für alle beteiligten Kreise somit die Frage von größter Wichtigkeit, durch welche Maßnahmen dies erstrebenswerte Ziel am schnellsten und am besten erreicht werden kann. Fraglos gibt es viele Wege, die zum Erfolg führen, aber keiner derselben ist so einfach und erfolgversprechend wie der regelmäßige Besuch der Leipziger Messe und eine großzügige Beteiligung an den Muster-ausstellungen der Messe. Die Leipziger Mustermesse ist mit Recht bezeichnet als der „Mitteleuropäische Zentralmarkt“, als das „Schaufenster für die einschlägige deutsche Industrie“. Wenn man die Fremdenliste der letzten Frühjahrsmesse durchsieht, die die städtliche Anzahl von 38 000 Besuchern enthält, so kann man ruhig sagen, daß die Messen, selbst jetzt im Kriege, den Charakter internationaler Verkaufs- und Einkaufs-gelegenheit größten Stils tragen, wie sie in der ganzen Welt zum zweiten Male nicht gegeben ist. Das neutrale und befreundete Ausland, besonders die Schweiz, Holland, die nordischen Staaten, Österreich und der Balkan waren erfreulichweise in städtlicher Zahl vertreten, dazu die größten Warenhäuser und Einkaufsvereinigungen, und es wurde allseitig so flott gekauft, daß die Fabrikanten ihre Not hatten, die Aufträge alle unterzubringen. Folgt hieraus ohne weiteres die Sicherstellung eines befrie-

digenden Geschäftsabschlusses für den Fabrikanten und Großhändler, so ist der Wert der auf der Leipziger Messe angeknüpften persönlichen Beziehungen, der Meinungs- und Gedankenaustausch zwischen Groß- und Kleinhändlern von einem so ungeheuren Wert, daß sich niemand diese handgreiflichen Vorteile dauernd entgehen lassen kann, ohne sich selbst ganz empfindlich zu schädigen.

Zweite Schweizer Mustermesse in Basel, 15.—30. April 1918. Die „Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie“ erfährt, daß wie in diesem Jahre auch im kommenden wieder eine „Schweizer Mustermesse in Basel“, und zwar in der Zeit vom 15.—30. April, stattfinden soll. Sie ist ebenfalls nur für Schweizer Erzeugnisse offen.

In der Zwischenzeit ist ein „Ständiges Musterlager für Schweizer Erzeugnisse“ Ende Juli dieses Jahres eingerichtet worden, das bis Ende März 1918 in der Ausstellungshalle am Riehring in Basel stehen bleibt. Die Drucksachen hierüber können in der Geschäftsstelle der Ständigen Ausstellungskommission (Berlin NW, Herwarthstraße 3a) in den Geschäftsstunden von 9—3 Uhr eingesehen werden.

Zweite Niederländische Mustermesse in Utrecht (27. Februar bis 11. März 1918). Die Messe in Utrecht soll im kommenden Jahre wiederholt werden, wofür sich etwa die Hälfte der Aussteller der diesjährigen Messe ausgesprochen hat. Es wird eine regere Beteiligung erwartet, nachdem auf der ersten Messe beinahe 10 Millionen Gulden umgesetzt worden sind. Außer den bisherigen beiden Ausstellungsplätzen in Vredenburg und auf dem Janskerhof sollen noch weitere Plätze eingerichtet werden, um für etwa 1200 Aussteller Raum zu schaffen. Zugelassen werden nur holländische Erzeugnisse.

Die deutsche Handelskammer Genf, welche nach Kriegs ausbruch durch Einziehung ihres (inzwischen gefallenen) Syndikus Zwicke in ihrer Tätigkeit stark beeinträchtigt war und einstweilen dem Deutschen Hilfsverein ihre Räumlichkeiten zur Verfügung gestellt hatte, hat, wie wir erfahren, jetzt ihre Tätigkeit in größerem Umfange wieder aufgenommen. Sie hat neue Geschäftsräume gemietet, einen neuen Syndikus in der Person des (vorher bei mehreren deutschen Handelskammern tätig gewesen) Herrn Dr. Wilke angestellt und Schritte getan, um ihre Organisation über den engeren Bezirk hinaus auf die ganze Schweiz auszudehnen und der gehässigen Propaganda feindesländischer Organisationen dort nachdrücklich entgegenzutreten.

Die „Nordeuropäische Handelskompagnie“. — Ein schwedisches Riesenunternehmen. — Auf die Initiative des Nordischen Bankinstituts zu Stockholm wurde dieser Tage der Grund zu einem großen neuen Geschäftsunternehmen gelegt, das die Aufgabe haben soll, die direkte Einfuhr Schwedens aus überseeischen Ländern aufzuarbeiten und zu erweitern, sowie sachgemäß geleitete Organisationen zum Absatz schwedischer Waren im Ausland, namentlich in Rußland, Amerika und Asien, zu schaffen. Diese Organisationen sollen sich auch in den Dienst des Warenaustausches zwischen Schweden und den ausländischen Märkten stellen und dazu beitragen, daß der überseeische Warenaustausch mit der Unterstützung und unter wirtschaftlicher Oberleitung schwedischer Sachkundiger erfolge. Das Aktienkapital beziffert sich auf 7 Millionen Kronen als Minimum; das Maximum wurde auf 21 Millionen Kronen festgesetzt. Das Minimumkapital wurde bereits garantiert.

Industrie.

Industrielle Versuche in Beirut. Unter dem Drucke der durch die Importunterbrechung geschaffenen Notlage hat sich in Beirut eine kleine Industrie entwickelt, welche zwar mit sehr bescheidenen Mitteln arbeitet, aber doch gewisse Erfolge erzielt. So werden beispielsweise Zündhölzchen in beschränkter Menge und minderer Qualität erzeugt, ferner eiserne Schuhnägel und ordinäre Drahtstifte, Schaufeln, Hacken sowie ordinäre

Teigwaren. Die Gerbereien, welche schon früher bestanden, finden für ihre Erzeugnisse guten Absatz, auch die Seidenweberei erzielt bei den hohen Stoffpreisen guten Absatz. Alle diese Unternehmungen gehen jedoch nicht über den handwerksmäßigen Betrieb hinaus und dürften bei Eintritt normaler Zeiten kaum konkurrenzfähig sein.

Konkurse.

Konkurse im ersten Halbjahr 1917. Im ersten Halbjahr 1917 ist die Anzahl der Konkurse abermals nicht unbedeutend zurückgegangen, und zwar auf 730 gegen 1342 im entsprechenden Halbjahr 1916 und 935 im zweiten Halbjahr 1916. Im Jahre 1915 zählte man 2823 und 1759 Konkurse und im Jahre 1914 sogar bis Juni 1487 und in der zweiten Jahreshälfte 3251 Konkurse, deren Zahl mithin dauernd gesunken ist.

Rechtliches.

Zeitpunkt des Inkrafttretens von Verordnungen. Auf Anfrage einer Landesbehörde nach dem Zeitpunkt des Inkrafttretens von Verordnungen hat der Staatssekretär des Innern folgende Antwort erteilt: „Der Tag, an dem ein Stück Reichsgesetzblatt in Berlin ausgegeben wird, ist der Tag der Verkündung für die darin enthaltenen Gesetze oder Verordnungen. Die Geltung einer Verordnung, die die Bestimmung enthält, diese Verordnung tritt mit dem Tage der Verkündung in Kraft, beginnt daher mit dem Ausgabestage.“

Verkehr.

Außerkräftsetzung von Eisenbahnausnahmetarifen. Zur Vereinfachung der Tarife und zur Erhöhung der Eisenbahneinnahmen sind vom 1. Oktober an eine Reihe von Ausnahmetarifen außer Kraft gesetzt worden, wovon unter anderen folgende Güter betroffen werden: Bau- und Nutzholz, Grubenholz, Kies, Sand, Hochofenschlacke, Koch- und Speisesalz, Stein- und andere Salze, Steine, rohe und gebrannte, Kalksteine, Basalt, Schwespat, Ziegelsteine, Messerputzsteine, Dachschiefer, Blei und Zink, Zement, Holzstoff usw.

Der Wiederaufbau der Handelsflotte. Der schleunige Wiederaufbau der deutschen Handelsflotte in Verbindung mit den starken Anforderungen, die der Kriegsschiffbau an unsere Werften stellt, hat zur Folge gehabt, daß diese, durch Neugründungen und durch Erhöhung ihrer Kapitalien sich auf die ihnen bevorstehenden gewaltigen Kräfteleistungen vorbereiten. Einen sprechenden Beweis hierfür liefert die Tatsache, daß z. B. die Werft Blohm & Voß in Hamburg ihr Kapital von 8 auf 20 Mill. M., die Reiherstieg-Schiffswerft in Hamburg von 1 auf 6 Mill. M., die Howaldtswerke in Kiel von 7 auf 1 Mill. M. und die Firma Tecklenborg in Bremerhaven von 1 auf 6 Mill. M. erhöhten.

Plan eines Brückenbaues über den Bosphorus. Der österreichische Ingenieur Robert hat das Projekt für den Bau einer Brücke über den Bosphorus erneut ausgearbeitet. Nach diesem soll die Brücke aus einem Mittelstück mit einer Spannweite von 205,5 m und zwei Seitenteilen von je 162,75 m bestehen; die letzteren sollen auf Steinfeilern mit einem Fundament aus Beton ruhen. Die mittlere Höhe der Brücke über dem Meeresspiegel soll 38 m betragen. Das Gesamtgewicht der Brücke wird von Robert auf 71000 dz und das Gewicht der Tragteile auf 12000 dz berechnet. Die Baukosten werden auf 14 Millionen Kronen veranschlagt.

Der Verkehr im Suezkanal 1916. Der Bericht der Suez Canal Company für das Jahr 1916 zeigt, daß der Verkehr durch den Kanal während des vergangenen Jahres um 3000000 t auf 12325347 t gesunken ist. Eine entsprechende Verminderung liegt für das Jahr 1915 mit 4100000 t und für 1914 mit 600000 t vor. Im Jahre 1916 haben 3110 Fahrzeuge den Kanal passiert, was eine Verminderung um 598 Fahrzeuge gegen das Jahr 1915 bedeutet. Verglichen mit dem Jahre 1913 beträgt der Rückgang 1975 Schiffe. Die Einkünfte sind nicht im gleichen Maße zurückgegangen, da die Kanalgebühren während des Krieges dreimal erhöht worden sind und ab 1. Juli d. J. trat eine weitere Erhöhung derselben

in Kraft, wonach sich die Suez-Kanalabgaben um 36 Prozent höher stellen als bei Kriegsausbruch. Trotzdem waren diese Erhöhungen nicht ausreichend, um die Einnahmen auf dem gleichen Niveau zu halten. Die Totaleinnahme im Jahre 1916 betrug 89044276 Francs, was um 9183822 Francs weniger ist als im Jahre 1915. Gleichzeitig sind die Ausgaben um 2535745 Francs gestiegen. Die Dividende wird 90 Francs pro Aktie betragen, wonach 43707842 Francs zur Verteilung kommen und 10325347 Francs auf neue Rechnung übertragen werden.

Währung.

Zur Silberfrage. Anfangs des Jahres 1917 war der Londoner Silberpreis 37 d die Unze. Anfang August erreichte er die Höhe von 41 1/4 d, während sein tiefster Stand in den letzten 25 Jahren 22 1/2 d betrug. Der Silberverbrauch Indiens war der größte in der indischen Finanzgeschichte. Die Regierung erließ eine Verordnung, wonach nur sie selbst Silber einführen dürfe. Dies soll nicht behufs Drosselung der Einfuhr erfolgt sein, sondern zwecks besserer Aufsicht über den Silbermarkt. In Indien dauert die Silberhamsterei fort.

Waren-Umsatzstempel.

Durch Gesetz vom 30. Mai 1917 ist bestimmt worden, daß niemand von seinem Abnehmer oder Lieferanten die Vergütung der Waren-Umsatzsteuer verlangen darf. Die Zurückzahlung bereits geleisteter Vergütungen kann nicht gefordert werden.

Wirtschaftskrieg.

Kriegs- und Übergangswirtschaft. Eine Vorratswirtschaft würde verlangen, daß Deutschland ständig fünf Millionen Tonnen Getreide bereit liegen habe; für Landwirtschaft und Industrie würden Vorräte im Werte von drei bis vier Millionen Mark nötig sein, welche zur Notenfundierung dienen könnten. In Ungarn wäre eine Steigerung der Bodenerträge möglich, die schon aus militärischen Gründen durchgesetzt werden sollte.

Erschwerung der Ausfuhr. „Dumping“ und „Anti-dumping“. Das „Dumping“ (zu deutsch Schleuderausfuhr unter dem Selbstkostenpreis mit Hilfe von Ausfuhrprämien, die dem zollgeschützten Inlandsmarkt entnommen werden) wird in den Ententeländern als ein sehr brauchbares Mittel betrachtet, um den Waren der Mittelmächte, besonders jenen Deutschlands, nach Friedensschluß unter einem fadenscheinigen Vorwand Schwierigkeiten zu bereiten.

Englische Farbstoffindustrie. In der englischen Farbstoffindustrie hat unter der Firma „National Aniline and Chemical Co.“ ein Zusammenschluß von vier großen Gesellschaften, die über ein Kapital von 4 Millionen Pfund Sterling verfügen, stattgefunden, der zweckt, deutschen Waren, auch in der Zeit nach dem Kriege, den amerikanischen Markt zu verschließen.

Beschaffung elektrischer Maschinen. Durch die allgemeine Beschlagnahme der elektrischen Maschinen und Apparate kann in Zukunft ein Besitzwechsel von diesen Gegenständen nur noch nach Genehmigung durch das „Wumba“ (Waffen- und Munitionsbeschaffungsamt) stattfinden. Während bei den Werkzeugmaschinen ein unmittelbarer Verkauf an Selbstverwender unter gewissen Bedingungen gestattet ist, trifft das für Elektromotoren usw. nicht zu, jeder Verkauf, jede Vermietung, Verleihung usw., durch die eine elektrische Maschine in einen anderen Betrieb kommt oder ihrer bisherigen Arbeit entzogen wird, bedarf der Zustimmung der oben genannten amtlichen Stelle. Diesbezügliche Anträge sind an die örtlich zuständige Maschinenausgleichsstelle und nicht an Wumba, und zwar muß der Antrag von dem gestellt werden, der die Maschine haben will (also vom Käufer usw. und nicht vom Verkäufer), zu richten. Der Antragsteller muß glaubhaft nachweisen, daß er die elektrischen Maschinen im Heeresinteresse braucht. Handelt es sich um Heereslieferungen, so muß er genau angeben, von welcher Stelle der Auftrag stammt, hat er die Aufträge unmittelbar empfangen, so muß er seinen

Auftraggeber veranlassen, ihm die erforderlichen Unterlagen zu geben. Die zuständigen Maschinenausgleichstellen können bei den Kriegsamstellen erfragt werden, ebenso sind die Handelskammern und die größeren Tageszeitungen von dem Zuständigkeitsbereich in Kenntnis gesetzt worden.

Für die Nachprüfung der Dringlichkeit wird eine Gebühr erhoben, die nach erfolgter Beschaffung der angeforderten Maschine fällig wird. Die betr. Gebührenordnung (Maschinenausgleichbedingungen) wird von den Maschinenausgleichstellen verabfolgt.

Hochschulnachrichten.

An der *Handelshochschule Mannheim* sind im Wintersemester 1917/18 eingeschrieben 220 Studierende (205 im vorigen Semester), 386 (338) Hospitanten, darunter 27 Kriegsbeschädigte, 158 (119) Hörer, darunter 60 Besucher einer öffentlichen unentgeltlichen Vorlesung. Neu aufgenommen wurden 33 Studierende, abgegangen sind 18. Die Zahl der ortsanwesenden Studierenden kann wohl als endgültig angesehen werden, dagegen wird die Zahl der Hospitanten und Hörer noch steigen. Unter den Studierenden befinden sich 169 Kriegsurlaubter und 14 Damen.

Die *k. k. Exportakademie in Wien im Studienjahr 1917/18*. Obwohl sich der größte Teil der Studierenden im Militärdienst befindet, weisen die Inskriptionen an der k. k. Exportakademie für das Studienjahr 1917/18 bereits im Oktober recht ansehnliche Ziffern auf. Die Allgemeine Abteilung zählt 191 Hörer, der erste und zweite Jahrgang 80 Hörer, an den Sonderkursen zur Heranbildung von Büchern- und Bilanzrevisoren nehmen 259 Hörer teil, der kaufmännische Kurs für Juristen und Techniker weist 91 Teilnehmer auf, die Sonderkurse für Bankwesen werden von 50 Studierenden und die allgemein zugänglichen Abendvorlesungen von 50 Teilnehmern besucht. An der k. k. Exportakademie studieren daher im Studienjahr 1917/18 insgesamt 737 Hörer.

Infolge eines bedauerlichen Versehens wurden die Abbildungen zu dem Artikel von Rudolf Seyffert „*Das Plagiat in der Reklame*“ im vorigen Heft nicht mit Nummern versehen. Da die Druckstöcke in richtiger Reihenfolge gebracht wurden, werden die Leser ohne Schwierigkeiten die Abbildungsnummern noch nachtragen können.

Bücherbesprechungen.

Deutschlands Finanz- und Handelsgesetze im Kriege. Zum Handgebrauch für Praxis und Wissenschaft herausgegeben und mit Anmerkungen versehen von Joh. Notzke, Bibliothekar der Reichsbank. Carl Flemming Verlag A.-G., Berlin und Ologau. 1917. 8°. 359S.

Die Fülle der während des Krieges erlassenen Gesetze und Verordnungen macht eine Auswahl nach bestimmten Gebieten und für bestimmte Kreise zur Notwendigkeit. Der in weiten Kreisen bekannte Bibliothekar der Reichsbank Joh. Notzke hat sich in der vorliegenden Arbeit der verdienstlichen Aufgabe unterzogen, die während des Krieges erlassenen Gesetzes-Verordnungen und Bekanntmachungen aus dem Bank-, Börsen- und Devisenverkehr, dem Währungs-, Finanz- und Steuerwesen, sowie dem Handels-, Wechsel- und Scheckrecht übersichtlich zusammenzustellen, mit kurzen Anmerkungen zu versehen und dem Ganzen ein Sachregister beizufügen. Obst.

Handbuch des gesamten Handelsrechts, mit Einschluß des Wechsel-, Scheck-, See- und Binnenschiffrechts, des Versicherungsrechts sowie des Post- und Telegraphenrechts, herausgegeben von Geh. Hofrat Dr. Victor Ehrenberg, Prof. an der Universität Leipzig. Verlag O. R. Reisland, Leipzig 1917.

Von diesem großzügig angelegten, unter Mitwirkung hervorragender Männer der Wissenschaft und Praxis von

Victor Ehrenberg herausgegebenen Werkes liegen jetzt zwei weitere Bände vor: Der dritte Band I. Abt., in dem Rechtsanwalt Dr. Rudolf Fischer (Leipzig) die Aktiengesellschaften und die Kommanditgesellschaften auf Aktien behandelt, und der vierte Band I. Abt., der Beiträge von Prof. Martin Wolff (Marburg) „Die Ware“ und „Das Geld“ und von Prof. Dr. Ernst Jacobi (Münster i. W.) „Die Wertpapiere“ enthält.

Zu einer kritischen Betrachtung der einzelnen, umfangreichen Beiträge fehlt es jetzt leider an Zeit und auch an Raum. Ein kleiner Ausschnitt aus der Fischerschen Arbeit ist z. B. das Kapitel „Die Bilanz“. Wollte der Kritiker alle Punkte, in denen er verschiedener Ansicht ist, anführen und begründen, so würde dies allein einen großen Raum beanspruchen. Ähnlich liegen die Verhältnisse bei vielen anderen Abschnitten und Kapiteln.

Eine eingehende Besprechung dieses Standard-Werkes des Deutschen Handelsrechts bleibt für später vorbehalten. Der Herausgeber, der schon so oft Beweise von dem Erkennen der Bedürfnisse der Praxis gegeben und mehrfach neue Wege gewiesen hat — so bei Errichtung seines Seminars für Versicherungswesen in Göttingen und später in Leipzig —, hat mit seinen Mitarbeitern ein Werk geschaffen, das besonders auch wegen der ausgezeichneten Form der Darstellung in der Handelswelt sicherlich freudige Aufnahme finden wird. Es sollte in keiner Handbibliothek des Großkaufmanns und Industriellen fehlen. Obst.

Selbstanzeige.

Drei meiner Schriften, die längere oder kürzere Zeit im Buchhandel gefehlt haben, sind im Laufe des Oktober bei Carl Ernst Poeschel, Leipzig, in Neuauflagen erschienen:

1. *Geld-, Bank- und Börsenwesen*. 9. Aufl. 36.—38. Tausend. XIII u. 394 S. Geb. 6.80

Die nach 1½ Jahren erforderlich gewordene Neuauflage ist ein unveränderter Abdruck der 8. Auflage. Der Weltkrieg hat auch im Bank- und Börsenbetriebe zahlreiche Umwälzungen verursacht. Der Frieden aber ist das Normale, und nach Kriegsende wird das aus der Not Geborene wieder verschwinden. Daher habe ich bei meinen Darstellungen normale Verhältnisse zugrunde gelegt, die und die durch den Krieg verursachten Abweichungen nur in einem Anhang zu den betreffenden Abschnitten behandelt.

2. *Was ist Kriegswucher und wie bekämpfen wir ihn?* Zweite erweiterte Aufl. 56 S. 1.20 M.

Die Schrift gibt, in erweiterter Form, einen im „Verein Sächsischer Richter und Staatsanwälte“ in Dresden und in Leipzig gehaltenen Vortrag wieder. Die Neuauflage berücksichtigt die inzwischen erfolgten höchstgerichtlichen Entscheidungen und enthält auch sonst, auf Grund meiner Erfahrungen als Leiter der Landes-Preisprüfungsstelle für das Königreich Sachsen und des Kriegswucheramtes, einige Erweiterungen, insbesondere hinsichtlich der Frage „Was ist übermäßiger Gewinn?“

3. *Kapitalsanlage und Vermögensverwaltung*. Zweite veränderte Aufl., 6.—8. Tausend. VIII u. 80 S. Kart. 1.60 M.

Dieses Büchlein, aus langjährigen Erfahrungen der Bankpraxis entstanden, will in gedrängter Form und gemeinverständlicher Ausdrucksweise denen, die Gelder anzulegen haben, zweckdienliche Hinweise geben. Obst.

Literatur-Übersicht.

August.

Bücher.

Aufsichtsrat — Esser, R., Das Urteil d. Oberlandesgerichts Köln vom 28. März 1917 mit Rücksicht auf seine Feststellungen bzw. die Berechnung der Tantieme des Aufsichtsrats von dem Gewinnvorträge und von der Tantieme des Vorstandes. 8°. (14 S.) Bonn, A. Marcus & E. Weber. 1917. M. — 80.

Bankwesen, schweizer. — Pfister, Dr. B., Beiträge zur Entwicklung der schweizerischen Klein- und Mittelbanken. 8°. (182 S.) Zürich, O. Füßli, 1916. M. 4.—.

- Bankwesen** — *Autech, H.*, Lehrbuch zur Selbstvorbereitung für die Bankprüfung. gr. 8°. (238 S.) Wien, M. Perles. 1917. M. 8.—.
- Besitzsteuergesetz** nebst den Ausführungsbestimmungen des Bundesrats in den preußischen Ausführungsvorschriften. Ausführlicher Kommentar, bearb. von *Alf. Mrozek*. (XVI, 410 S.) kl. 8°. Berlin, J. Gutentag 1917.
- Brot- und Futtergetreide** — Die Versorgung der Westmächte mit Brot- u. Futtergetreide in der zweiten Hälfte des Erntejahres 1916/17 (1. Febr. bis 31. Juli 1917). Bearb. von *A. Heber*. (8 S.) gr. 8°. Hamburg, Broschek & Co. 1917.
- Deutschlands Zukunft** bei einem guten und bei einem schlechten Frieden. 76.—125. Tausend. Herausg. von *J. F. Lehmann*. (48 S.) 8°. München, J. F. Lehmann 1917. M. 1.—.
- Elektrische Arbeit** — *Stiegel, Dr.-Ing. G.*, Der Verkauf elektrischer Arbeit. Zweite, umgearb. u. verm. Auflage von: Die Preisstellung beim Kaufe elektrischer Energie. Mit 27 Abbildg. (VIII, 398 S.) Lex. 8°. Berlin, J. Springer 1917. M. 16.—; geb. M. 18.—.
- Finanzwissenschaft**. Von *Dr. Walther Lotz*. 5. Lfg. (Handbuch d. öffentl. Rechts. Einleitungsbdd.) (S. 641—839 u. XVI.) Lex. 8°. Tübingen, Mohr 1917. Subskr.-Preis M. 6.—.
- Handelsschulwesen** — 10. Jahresbericht der öffentl. Kommunal-Handelsschule in Saaz 1916/1917. (29 S.) 8°. Saaz, — *Oberbach, J.*, Stoffverteilungsplan für zweijährige höhere Handelsschulen. (55 S.) Leipzig, G. A. Gloeckner. 1917. Geh. M. 3.—.
- Käufersitten** — *Fürth, Henriette*, Die soziale Bedeutung der Käufersitten. (IV, 124 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer 1917. M. 3.60.
- Kriegskostenendeckung und Reichsfinanzreform**. Von *Dr. Edg. Jaffé*. (32 S.) gr. 8°. Tübingen, J. C. B. Mohr. 1917. M. —.75.
- Kriegsziel**, nach deutschen. Eine Flugschrift. Von *Heinr. Claß*. (80 S. m. 1 K.) 8°. München, J. F. Lehmanns Verlag. M. 1.—.
- Nahrungsmittel- und Frachtraumnot** — Wirkungen der Nahrungsmittel- u. Frachtraumnot auf Zahlungsbilanz u. Finanzwesen der Westmächte. Bearb. von *Singer*. (Kriegswirtschaftl. Bericht aus dem Seminar f. Nationalökonomie u. Kolonialpolitik, Hamburg. I. 4. I.) (24 S.) gr. 8°. Hamburg, Broschek & Co. 1917.
- Reichsfinanzen** — *Föhrenbach, Dr. Otto*, Die deutschen Reichsfinanzen vor, während und nach dem Weltkrieg. (40 S.) 8°. Freiburg i. B., Bielefeld 1917. M. —.50.
- Rußland und Skandinavien** — *Seigmann, Otto*, Die künftigen Handelsbeziehungen zwischen Rußland und Skandinavien. (Unter Benutzung skandinavischer Quellen.) (Hamburger Forschungen: Wirtschaftliche u. politische Studien aus hanseat. Interessengebiet.) (36 S.) gr. 8°. Braunschweig, G. Westermann 1917.
- Schweiz** — Das Rechnungs- u. Kassenwesen der schweizerischen Postverwaltung. Eine Darstellung v. *Rud. Studler*. (100 S.) gr. 8°. Zürich, Art. Institut 1917. M. 4.—.
- U-Boot-Krieg und Frachtraumnot**. Bearb. von *R. E. May*. (Kriegswirtschaftl. Berichte aus dem Seminar f. Nationalökonomie und Kolonialpolitik, Hamburg.) (24 S.) gr. 8°. Hamburg, Broschek & Co. 1917.
- Verband der Handlungsgelhilfen** zu Leipzig. Rechenschaftsbericht über das Jahr 1916. (64 S.) Leipzig 1917, Buchverlag des Verbandes.
- Welthandel** — *Schmidt, M. G.*, Geschichte des Welthandels III. Aufl. 8°. (127 S.) Leipzig, B. G. Teubner. 1917. M. 1.50.
- Wirtschaftsbeziehungen**, unsere, zu Österreich-Ungarn. Bericht der Handelskammer Frankfurt a. M. 1917. (79 S.) gr. 8°. Frankfurt a. M. 1917.
- Zeitschriften.**
- Absehrreibungen in Maschinenfabriken**. Von *J. J. Borren*. Technik u. Wirtschaft X, 8.
- *Flechtheim, Dr.*, Die satzungsgemäße Befugnis des Aufsichtsrats zur Festsetzung von Absehrreibungen u. Rücklagen. Bank-Archiv XVI, 20.
- Aushungerungszweikampf** — *Manes, Dr. A.*, Aushungerungszweikampf und britische Schiffsahrtsdiktatur. Der Weltmarkt V, 6.
- Bankwesen** — *Lansburgh, A.*, Die Berliner Großbanken im Kriegsjahr 1916. Bank 1917, 4.
- *französisch.* — *Hermes*, Französische Bankbilanzen. Plutus XIV, 21/23.
- Bargeldloser Verkehr** — *Lehmann, Prof. Dr. K.*, Bargeldloser Zahlungsverkehr bei Gründungen und Kapitalserhöhungen von Aktiengesellschaften. Bank-Archiv XVI, 14.
- *Trimborn, Dr. M.*, Reichsstelle zur Förderung der bargeldlosen Zahlung. Plutus XIV, 15/16.
- Binnenschifffahrt** — *Franzius, O.*, Die wirtschaftliche und politische Bedeutung d. Binnenschifffahrt. Technik u. Wirtschaft X, 7.
- Bodenpolitik** — *Pothoff, H.*, Neuorientierung der Bodenpolitik. Plutus XIV, 19/20.
- Börsenwesen** — *Eschwege, L.*, Börsenzulassung im Kriege. Bank 1917, 7.
- Donau** — *Offergeld, W.*, Die Donau als Verkehrsstraße der verbündeten Staaten. Technik und Wirtschaft X, 4.
- Erwerbsteuer** — Die Neuordnung der allgemeinen Erwerbsteuer während der Kriegszeit. Österr. Volkswirt IX, 29.
- Die Neuordnung der allgemeinen Erwerbsteuer während der Kriegszeit. Erwiderung. — *Replik von Dr. L. M. Österr. Volkswirt IX, 34.*
- Export** — Die Organisation des Exportes nach dem Kriege. Organisation XIX, 14.
- Forderungen im feindlichen Ausland** — *Goetz, A.*, Der Schutz der deutschen privatwirtschaftlichen Forderungen ans feindliche Ausland. Der Weltmarkt V, 5.
- Frankreich** — *Seidel, Geh. Reg.-Rat Dr.*, Das Finanzwesen und die Wirtschaftslage Frankreichs im Weltkrieg. Bank 1917, 7.
- Geldwesen** — *Lansburgh, A.*, Das gute und das schlechte Geld. I. u. II. Bank 1917, 7.
- unser, nach dem Kriege. Der Kontorfreund XVII, 21/22.
- Genossenschaftsrevision**. Von *Dr. H. Crüger*. Zeitschr. f. Buchhaltung XXVI, 8.
- Handelsbeziehungen** — *Hansen, Fr.*, Die Anfänge des deutschen Handels mit dem Orient. Weltmarkt 1917/18, 12.
- Hilfsdienst** — *Sommer*, Hilfsdienst und Haftpflicht. Plutus XIV, 15/16.
- Holzwirtschaft** — *Mammen, Dr. F. v.*, Mitteleuropäische Holzwirtschaftspolitik. Wirtschaftsztg. der Zentralmächte II, 30.
- Konkurrenzmessen**, deutsche, f. Leipzig. Plutus XIV, 31/32.
- Krieg und Bodenrecht** — *Eschwege, L.*, Krieg und Bodenrecht. Bank 1917, 4.
- Krieg und Geldlehre** — *Federn, W.*, Krieg und Geldlehre. Einleitung. Österr. Volkswirt IX, 36.
- Kriegsanleihe VI.** — *Huber, Dr. Fr.*, Die sechste Kriegsanleihe und das deutsche Bankgewerbe. Bank-Archiv XVI, 15.
- *Rießer, Prof. Dr.*, Das Ergebnis der sechsten Kriegsanleihe. Bank-Archiv XVI, 15.
- Die sechste österreichische Kriegsanleihe. Von *W. F. Österr. Volkswirt IX, 32.*
- Kriegskosten** — *Schwarz, Dr. O.*, Kriegskosten und deren Deckung beim Viervverband. Bank-Archiv XVII, 14.
- Kriegssteuer** — Die Kriegssteuer und die stillen Reserven von *A. L. Bank 1917, 4.*
- Lederindustrie**, die deutsche, während des Krieges. Von *R. Lauffmann*. Der Weltmarkt, 13.
- Nationalitätenprinzip**, das. Von *Myson*. Plutus XIV, 29/30.
- Österreich** — Der Weg zum neuen Österreich. Von *Dr. G. St. Österr. Volkswirt IX, 41.*
- Österreich-Ungarns Zahlungsbilanz** vor dem Kriege. Von *W. F. Österr. Volkswirt IX, 42/44.*
- Preisbestimmung** — *Bienenfeld, Dr. R.*, Voraussetzungen d. Preisbestimmung landwirtschaftlicher Produkte. Österr. Volkswirt IX, 41.
- *Heller, Dr. V.*, Der gerechte Preis. Österr. Volkswirt IX, 42.
- Preistreiberei** — *Bienenfeld, Dr. R.*, Die neuen Bestimmungen über Preistreiberei. Österr. Volkswirt IX, 30.
- *Bienenfeld, Dr. R.*, Zur Theorie der Preistreiberei. Österr. Volkswirt IX, 33.
- Prozess Kupfer**. Plutus XIV, 29/30.

- Reichswirtschaftsamt, das neue. Von *Johs. März*. Wirtschaftszeitung d. Zentralmächte. II, 32.
- Rumänien — *Raudnitz, Dr. J.*, Die Bedeutung Rumäniens für die Zentralmächte. Wirtschaftszeitung der Zentralmächte II, 16.
- Rußlands Niederlage und der Balkan. Deutsche Levante-Zeitung VII, 15.
- Scheckverkehr — *Lessing, Hans*, Provinzabrechnungsstellen im Scheckverkehr. Bank-Archiv XVI, 21.
- *Schmidt, Prof. Dr.*, Provinzabrechnungsstellen im Scheckverkehr. Bank-Archiv XVI, 20.
- Sozialversicherung. Von *Prof. Dr. A. Tauber*. Österr. Volkswirt IX, 43.
- Steuerwesen — *Zimmermann, Dr. F. W.*, Die Entwicklung der deutschen Besteuerung als Richtlinien für die demnächstige Erweiterung derselben. Bank-Archiv XVI, 20.
- Südamerika — *Borgh, Prof. Dr. R. van der*, Deutschlands wirtschaftliche Beziehung zu Südamerika. Weltwirtschaft VII, 7/8.
- Tilgungsanleihen — Rentabilität derselben. Von *Dr. Juzi*. Zeitschr. f. Buchhaltung XXVI, 8.
- Übergangswirtschaft. V. Von *G. B. Plutus* XIV, 29/30.
- Versicherungswesen — Wiederinkraftsetzung von Versicherungen der Kriegsteilnehmer. Von *Prof. Bruck*. Plutus XIV, 31/32.
- Währungsfrage — *Hein, Dr. O.*, Zur Frage der Herstellung einer Währungsgemeinschaft zwischen Deutschland und Österreich-Ungarn. Wirtschaftsztg. d. Zentralmächte II, 29.
- Wirtschaftsbeziehungen, deutsch-amerik. — *Goedel, A. G.*, Vergangenheit und Zukunft deutsch-amerikanischer Wirtschaftsbeziehungen. Wirtschaftsztg. d. Zentralmächte II, 18.
- Wirtschaftsbündnis, deutsch-österreich. — *Roghé, Dr. E.*, Zur Frage des deutsch-österreichisch-ungarischen Wirtschaftsbündnisses. Bank-Archiv XVI, 17.
- Wirtschaftsordnung — *Neurath, O.*, Die Wirtschaftsordnung der Zukunft u. die Wirtschaftswissenschaften. Österr. Volkswirt IX, 29.
- *Conrad, Dr. O.*, Die individualistische Wirtschaftsordnung und der Krieg. Österr. Volkswirt IX, 34/35.
- Zivilprozess — *Cahen*, Zivilprozeß und Krieg. Plutus XIV, 23/24.

September.

Bücher.

- Diplomatie — *Benziger, Dr. K. J.*, Unsere auswärtige Vertretung und ihre Kritiker. (52. Heft der Schweizer Zeitfragen.) gr. 8°. (84 S.) Zürich, Art. Inst. Orell Füßli 1917. 2 Fr.
- Registratur — Winke für die Anlage und Führung der Registratur im neuzeitlichen Geschäftsbetrieb und bei Behörden. Von *L. R. 8°*. (46 S.) Verlag Fabrik Stolzenberg G. m. b. H. 1917. Brosch. M 1.—.

Zeitschriften.

- Bankdepositen — *Hübner, G.*, Bankdepositen und Kapitaliensteuer. Bank 1917, 8.
- Bankwesen — Die Erneuerung des Bankprivilegiums. Von *W. F. Österr. Volkswirt* IX, 49.
- *Löwe, Dr. J.*, Deutscher Bankkalendar 1917. (II. Quartal.) Plutus XIV, 35/36.
- *Simon, G.*, Eine deutsche Exportbank. Wirtschaftsztg. d. Zentralmächte II, 34.
- *Zuttrauen, F.*, Crédit Lyonnais. Plutus XIV, 33/34.
- Batocki — *Stange, Dr. A.*, Batocki. Der Weltmarkt V, 15.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich im Umfange von 72 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. $\frac{1}{2}$ Seite M 100.—, $\frac{1}{4}$ Seite M 55.—, $\frac{1}{8}$ Seite M 30.—, $\frac{1}{16}$ Seite M 16.—, $\frac{1}{32}$ Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: HEINR. ERNST POESCHEL, LEIPZIG; IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. HOFRAT ANTON SCHMID, DIREKTOR u. o. PROF. AN DER K. K. EXPORTAKADEMIE, PROFESSOR AN DER K. u. K. KONSULARAKADEMIE u. HONORARDOZENT AN DER K. K. TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK VON POESCHEL & TREPPE IN LEIPZIG.

- Export, deutscher — *März, Dr. J.*, Sorgen der deutschen Exportindustrie. Wirtschaftsztg. d. Zentralmächte II, 36.
- *Singer, P. R.*, Wiederaufbau der Ausfuhr. Plutus XIV, 33/34.
- Geldwesen — *Lansburgh, A.*, Das gute und das schlechte Geld. III. Bank 1917, 8.
- Getreidewirtschaft — Die Getreidewirtschaft im neuen Erntejahr. Von *Dr. G. St. Österr. Volkswirt* IX, 45.
- Gewerberecht, österr. — *Heller, Dr. E.*, Die Notwendigkeit der Reform des österr. Gewerberechts infolge des Krieges. Österr. Volkswirt IX, 47/49.
- Handelskrieg — *Berg, A. v.*, Der Handelskrieg und seine Bekämpfung. Wirtschaftsztg. d. Zentralmächte II, 35.
- Italiens Kriegeleiden. (Schluß.) Plutus XIV, 33/34.
- Kohle. Plutus XIV, 35/36.
- Krieg und Geld — *Federn, W.*, Krieg und Geldlehre. V. Qualitätstheorie. Österr. Volkswirt IX, 46/48.
- Kriegskosten — *Schwoner, Dr. A.*, Die Kriegskosten und die Geldentwertung. Österr. Volkswirt IX, 47.
- Rechtsgeschäfte, nichtige — *Suberschiedt, Dr. W.*, Die Nichtigkeit der gegen Kriegsverordnungen verstößenden Rechtsgeschäfte und der gutgläubige Dritte. Bank-Archiv XVI, 22.
- Rohstoffe — *Stange, Dr. A.*, Die Rohstoffe, ihre Gewinnung, Veredlung und wirtschaftliche Bedeutung. I. Die Steinkohle. Der Weltmarkt V, 14.
- Steuerwesen — Die direkte Gesellschaftsbesteuerung in Österreich. Österr. Volkswirt IX, 45/46.
- *Zimmermann, Dr. F. W. R.*, Die Entwicklung der deutschen Besteuerung als Richtlinie für die demnächstige Erweiterung ders. III. Bank-Archiv XVI, 22.
- Übergangswirtschaft. VII. Von *G. B. Plutus* XIV, 33/36.
- Wohnungswesen — *Eschwege, L.*, Wohnungshöchstpreise. Bank 1917, 8.

Oktober.

Zeitschriften.

- Anwaltsgebühren — *Soldan, H.*, Erhöhung der Anwaltsgebühren. Plutus XIV, 37/38.
- Bankwesen — *Nord, Dr. W.*, Zur Frage der Haftung der Banken für Kreditauskünfte über ihre Kunden. Bank-Archiv XVII, 1.
- Börsenwesen — *Heinsheimer, A.*, Der Krieg und die Wiener Börse. Bank-Archiv XVI, 24.
- Budget, Das österreichische. Von *W. F. Österr. Volkswirt* IX, 52.
- Friedenszwang. Plutus XIV, 37/38.
- Geld — *Lansburgh, A.*, Das gute und das schlechte Geld. VI. und VII. Bank 1917, 9.

(Fortsetzung im nächsten Heft.)

Bereits am 5. und 6. Dezember findet die 1. Klasse der 172. Königl. Sächs. Landeslotterie statt. Wir verweisen auf die in heutiger Nummer befindliche Anzeige der Staatlichen Lotterie-Einnahme von *Martin Kaufmann, Leipzig*, Windmühlenstraße 45, bei der Lose in allen Teilungen und in großer Nummernauswahl zu haben sind.

Den diesem Hefte beigegebenen Prospekt der Firma *B. G. Teubner, Leipzig* über

Schmidt, Bargeldloser Zahlungsverkehr

halten wir dem Interesse der Leser bestens empfohlen.

Der Verlag.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS- WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. NICKLISCH, Professor a. d. Handelshochschule Mannheim;
Regierungsrat Professor Dr. GEORG OBST, an der Universität Breslau, z. Z. Dresden;
K. k. Hofrat A. SCHMID, Direktor u. o. Professor der k. k. Exportakademie in Wien.

HEFT 10/12

LEIPZIG · JANUAR/MÄRZ 1918

10. JAHRG.

Am 1. Januar 1918 hat an Stelle des verstorbenen Herrn Professor Dr. Hermann Rehm Herr Geheimer Justizrat Professor Dr. Eduard Heilfron, Dozent an der Handelshochschule Berlin, die Bearbeitung des juristischen Teils unserer „Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis“ übernommen. Er wird die Pflege der Wechselbeziehungen zwischen Rechts- und Handelswissenschaft sich besonders angelegen sein lassen.

Schriftleitung und Verlag.

Juristen und Kaufleute.

Von Ed. Heilfron, Charlottenburg.

Bis vor etwa einem Vierteljahrhundert genoß der Jurist, insbesondere der beamtete Rechtskundige, in weitesten Kreisen Deutschlands eine unbegrenzte Verehrung. Er besaß nicht nur sozusagen die erste Hypothek auf sämtlichen Amtsstellen, auch in den technischen Verwaltungen; sondern auch private Unternehmungen nahmen Richter und Verwaltungsbeamte, zumal solche mit klingendem Titel, für die bei ihnen freiwerdenden leitenden Stellen gern in Anspruch. Diese Bevorzugung war nicht unbegründet. Der deutsche Beamte in seiner Gewissenhaftigkeit, Unbestechlichkeit, Diszipliniertheit, Arbeitsfreudigkeit und Anspruchslosigkeit erschien für größere Betriebe als Aufsichts- und Organisationsperson besonders geeignet. Zu einer Zeit, in der die minderbegüterten Klassen sich zum Kriege gegen das Unternehmertum rüsteten, erschienen zudem energische Persönlichkeiten, die gewöhnt waren, zu kommandieren, als die richtigen Männer, um in dem Kampfe gegen die Arbeiterschaft die Führung zu übernehmen.

Je mehr sich Deutschland vom Agrarstaat zum Industrie- und Handelsstaat entwickelte, um so klarer

wurde es, daß der Jurist nach der ihm gewordenen ausschließlich fachmännischen Ausbildung den neuen und großen Aufgaben, die die veränderten Verhältnisse zu den leitenden Männern stellten, nicht gewachsen war. Natürlich gab es auch damals schon begabte Leute von gutem Instinkt und der Fähigkeit schneller Anpassung. Solche Herren erkannten sofort beim Eintritt in ein kaufmännisches Unternehmen die Mängel der technischen Vorbildung für ihren neuen Beruf und besaßen die Klugheit und die Geschicklichkeit, die fehlenden Kenntnisse schnell zuzuerwerben. Die große Menge der Juristen stand aber auch noch bis wenige Jahre vor dem Kriege nicht nur den kaufmännischen Einrichtungen, sondern auch den Arbeitsbedingungen, Anschauungen und Bedürfnissen des Handelsstandes ziemlich verständnislos gegenüber. Aus diesem Boden erwuchs aus Kaufmannskreisen heraus das unerfreuliche Schlagwort der Weltfremdheit der Juristen, gegen welches aus den Reihen der Rechtskundigen schärfster Widerspruch erhoben wurde.

Wenn man heute, nachdem die Gemüter sich beruhigt haben und die größten Gegensätze ausgeglichen sind, die Berechtigung dieses Vorwurfs nachprüft, so muß man zugestehen, daß er entstanden ist infolge des mangelnden Anpassungs-

vermögen des Juristen an die oben erwähnte Umformung der wirtschaftlichen Verhältnisse Deutschlands. Die Hauptschuld trifft die auch heute noch gänzlich unzulängliche Vorbildung auf den Universitäten. Die für diese maßgebenden Instanzen haben immer noch nicht das volle Verständnis dafür, daß nicht das römische Recht, sondern das jetzt in Reichsgesetzen niedergelegte deutsche Recht die natürliche Grundlage der juristischen Jugend-erziehung bilden muß, daß die Kenntnis der doppelten Buchführung wichtiger ist, als die des römischen Skavenrechts, und daß nicht der Gelehrte zum Alleinherrscher in den Hörsälen berufen ist, sondern daß bei aller Hochhaltung der überlieferten Wissenschaft der junge Rechtsbessene von vornherein auf die praktische Betätigung des Erlernen hingewiesen werden muß.

Es wäre undankbar, wenn man nicht anerkennen wollte, daß sowohl die Unterrichts- wie die Justiz-verwaltungen diese Mängel schon vor dem Kriege erkannt und Maßnahmen zu ihrer Abstellung ergriffen haben. Für die im Vorbereitungsdienst befindlichen jungen Juristen wurden Kurse zur Kenntnisnahme kaufmännischer und technischer Einrichtungen und Unternehmungen geschaffen, und an den Universitäten wurden den theoretischen Vorlesungen die die Einführung in die Praxis bezweckenden Übungen an die Seite gestellt. Der großen Menge der Juristen blieb aber das Verständnis kaufmännischer und industrieller Betriebe nach wie vor verschlossen. Man braucht nur die Hilflosigkeit der Richter und Anwälte gegenüber den einfachsten Buchhaltungsvorgängen und beim Lesen von Bilanzen und Kontoauszügen zu betrachten, um zu wissen, wieviel hier noch geschaffen werden muß.

Auf der andern Seite brachten auch die Kaufleute den Rechtsgrundlagen, auf denen schließlich doch ihre ganzen Unternehmungen beruhen, eine sehr geringe Wertschätzung entgegen. Der sogenannten Weltfremdheit vieler Juristen entsprach die zweifellose Rechtsfremdheit der meisten Kaufleute. Wie der Jurist bei jedem von ihm zu beurteilenden kaufmännischen Betriebsvorgange nach dem Sachverständigen rief, so ging der Kaufmann mit den einfachsten Rechtsangelegenheiten zu seinem Anwalt, vielfach wenn es schon zu spät war und er die Rügefrist aus § 377 HGB. versäumt oder es unterlassen hatte, die Nachfrist nach § 326 BGB. formrichtig zu stellen.

Etwa 10 Jahre vor dem Kriege setzte eine Entwicklung ein, die geeignet erschien, die Kluft zwischen Juristen und Kaufleuten zu überbrücken. Träger dieses Fortschritts wurden die Handelshochschulen. An ihnen fanden sich von vornherein die drei großen Disziplinen Volkswirtschaft, Privatwirtschaft und Rechtswissenschaft vereinigt. Die hier lehrenden Vertreter der Jurisprudenz waren fast alle Praktiker und daher besonders geeignet, den jungen Kaufleuten die rechtlichen Grundlagen in einer ihre praktische Verwendung ermöglichenden Fassung vorzutragen. Zahlreiche Universitäts-

hörer folgten den Kursen auf den Handelshochschulen und ergänzten insbesondere auf dem Gebiet der Privatwirtschaft die Lücken, deren Ausfüllung ihnen der hergebrachte Universitätslehrplan nicht ermöglichte. Wäre der Krieg nicht gekommen, dann hätte sich vermutlich sehr bald an den Universitäten das Bedürfnis gezeigt, dem Wettbewerb der Handelshochschulen dadurch zu begegnen, daß sie sich endlich entschlossen, die Privatwirtschaftslehre, insbesondere deren rein technische Grundlagen, also vor allem die Buchführung, zu Gegenständen des Unterrichts zu machen. Durch den Weltkrieg ist diese gegenseitige Durchdringung verhindert worden. Sobald der Krieg aber zu einem glücklichen Ende geführt ist, wird dieser Prozeß wieder aufgenommen werden müssen. Daß die Lebensbedingungen für den deutschen Kaufmann sich infolge der Verhetzung während der vier Kriegsjahre außerordentlich verschlechtert haben, liegt auf der Hand. Der deutsche Kaufmann muß sich die führende Stellung, die er vor dem Kriege auf dem Weltmarkt gehabt hat, erst wieder erobern. Welche Verwüstungen durch die Maßnahmen wirtschaftlicher Natur seitens der Feinde unter Führung Englands angerichtet worden sind, das wird erst später in die Erscheinung treten. Man wird erst dann erkennen, welche Wunden die schwarzen Listen und die Zwangsliquidation unsrer Unternehmungen im Ausland dem deutschen Wirtschaftsleben geschlagen haben.

In dem mit Friedensschluß beginnenden Kampfe um die Wiedereroberung des Weltmarktes müssen Juristen und Kaufleute zusammenstehen. Der Rechtskundige muß eine Vorbildung erhalten, die es ihm ermöglicht, den Vorgängen und Bedürfnissen des Kaufmannslebens volles Verständnis entgegenzubringen; der Kaufmann muß wissen, was Rechts ist, wie er sich bei Verträgen und bei entstehenden Streitigkeiten zu verhalten hat. Der Jurist soll nicht unbedingt vom Bücherrevisor, der Kaufmann nicht von seinem Rechtsanwalt abhängig sein. Es muß ein wechselseitiger Austausch von Erfahrungen und eine gedankliche Befruchtung stattfinden. Der ehrbare Kaufmann und der Jurist müssen Hand in Hand kämpfen, um Deutschland wieder den Platz an der Sonne zurückzugewinnen, den es vor dem Kriege inne hatte. Unter dieser Flagge wollen wir versuchen, die für Deutschlands wirtschaftliche Entwicklung unentbehrliche Stellung auf dem Weltmarkt wieder zu erobern; in diesem Zeichen werden wir siegen!

Über den Einfluß der Preisentwicklung auf den Schadensersatzanspruch.

Von Paul Oertmann, Erlangen.

I.

Die Umwertung aller wirtschaftlichen Werte, die der Völkrieg mit sich gebracht hat und weiterhin mit sich bringt, erzwingt auch bei der privatrechtlichen Beurteilung weitgehende Beachtung.

Nicht zum wenigsten in der Frage der Überschrift. Man denke sich etwa folgenden Fall: Dem A ist sein Pelz, den der Kürschner B während des Sommers verwahrt, durch Schuld des B in Verlust geraten. Im Zeitpunkt des Verlustes betrug der Wert des Pelzes 200 M, in dem des zu erlassenden Urteils ist er auf 1000 M gestiegen — welchen Betrag hat das Gericht der Verurteilung zugrunde zu legen?

Daß es bei Ausmittlung des zu ersetzenden Schadens auf den Zeitpunkt des Urteils ankomme, ist sowohl für das gemeine, wie für das jetzige bürgerliche Recht herrschende Meinung¹⁾. Aber auch, wenn wir ihr grundsätzlich beitreten, ist das Problem noch keineswegs erledigt. Einmal müssen wir schärfer, als es meist geschieht, zwischen zwei verschiedenen Fragen scheiden: zwischen der nach dem Umfang des zu ersetzenden Schadens, besser der Schadensentwicklung, und der nach dem Werte des beschädigten Gegenstandes. War z. B. ein Pferd zunächst nur verwundet, und ist es hernach, während des Prozesses, infolge der Verwundung eingegangen oder dauernd lahm geworden, so muß der Richter zweifellos auf diese bis zum Urteil vollzogene Weiterentwicklung des Schadens Rücksicht nehmen. Eine ganz andere Frage ist aber die, ob er bei schon anfänglicher Tötung des Tieres den inzwischen erhöhten Preisstand von Pferden zu beachten habe. Denn im zweiten Falle hat sich nicht die Schadenszufügung selbst weiter entwickelt, sondern nur die wirtschaftliche Bedeutung des in seinen rein tatsächlichen Folgen unveränderten Ereignisses.

Weiterhin können die gemeinrechtlichen Grundsätze zur Lösung unseres Problems deshalb nicht mehr ohne weiteres herangezogen werden, weil im geltenden Recht, zum mindesten schärfer und folgerichtiger, als bisher, zwischen zwei Arten des Schadensausgleiches geschieden wird: dem durch sog. Naturalherstellung und dem durch Interessersatz in Geld. Es ist nicht gesagt, ja, zu bestreiten, daß die Gesichtspunkte über die zeitliche Grundlage der Schätzung für beide Fälle gleich liegen. Ich will sie im folgenden getrennt behandeln.

II.

Der Schaden ist nach BGB. § 249 an erster Stelle, d. h. soweit möglich, durch Herstellung des Zustandes zu ersetzen, der bestehen würde, wenn der zum Ersatze verpflichtende Umstand nicht eingetreten wäre. Hat mir also z. B. jemand eine Scheibe zerschlagen, so muß er mir eine andere einsetzen lassen. Zweifelhaft erscheint, ob auch bei völliger Vernichtung oder bei Verlust von Gegenständen der Schaden durch Lieferung eines anderen, gleichartigen Stückes zu ersetzen sei. Man wird das bei sog. vertretbaren Sachen, BGB. § 91, bei denen das eine Stück, wirtschaftlich betrachtet, durch ein anderes Stück der Sorte vertreten werden kann,

bejahen müssen¹⁾. Gewiß ist der Zustand, der in der Lage des Beschädigten durch Lieferung eines Ersatzexemplars eintritt, mit dem früheren nicht identisch. Aber er ist doch wirtschaftlich nicht nur gleichwertig, sondern auch durchaus gleichartig; der genau identische Zustand läßt sich da, wo einmal ein Schaden entstanden ist, nur höchst selten wieder herstellen — im Grunde auch nicht bei Einsetzung zerbrochener Scheiben oder Ausbesserung verdorbener Tapeten. Die Gegenmeinung würde also zugunsten einer düftigen Silbenstecherei den Grundsatz der Naturalherstellung praktisch fast außer Anwendung setzen und damit dem sie an die erste Stelle rückenden Willen des Gesetzes entgegenwirken.

Allerdings braucht der Beschädigte da, wo es sich um Verletzung seiner Person oder um Beschädigung einer Sache handelt, die Herstellung nicht dem Beschädiger zu überlassen, er kann vielmehr von diesem den dazu erforderlichen Geldbetrag begehren, § 249, S. 2. Aber damit wird der Grundsatz der Naturalherstellung mit nichten aufgegeben. Der Beschädigte soll sich nur nicht den vielleicht stümperhaften Ausbesserungsversuchen des Schädigers aussetzen lassen müssen; er kann die Herstellung selbst mit sachkundigen Hilfskräften in die Wege leiten und den dabei ausgelegten oder noch auszulegenden Betrag vom Schuldner eintreiben. Beiderseits ordnungsmäßige Abwicklung unterstellt, ist das tatsächliche und wirtschaftliche Endergebnis dem bei Herstellung durch den Schuldner eintretenden gleich: der Gläubiger bekommt die notwendige Reparatur auf Kosten des Schuldners. Übrigens steht diese Besonderheit des § 249, S. 2 in dem an die Spitze gestellten Fall nicht in Frage; denn es handelt sich dabei nicht um Beschädigung, sondern um Entziehung einer Sache, und von einer Gefahr pfuscherhafter Ausbesserungsarbeiten durch den Beschädigten ist alsdann keine Rede. Eher ließe sich bezweifeln, ob bei einem Pelze überhaupt Naturalherstellung durch Lieferung eines anderen, gleichartigen Stückes möglich sei. Ich bin nicht genügend Sachkenner, um das maßgebend beurteilen zu können. Doch will mir scheinen, daß die Frage wenigstens bei einfacheren, marktgängigen Sorten, im Gegensatz zu kostbaren, ausgewählten Stücken, bejaht werden müsse. Jedenfalls unterstelle ich hier zunächst die Bejahung; die etwa gegenteilig zu beurteilenden Fälle sollen unten zu III. erörtert werden. Es kann übrigens keinem Zweifel unterliegen, daß die Preissteigerungen der Kriegszeit sich zwar keineswegs allein, aber doch ganz vorzugsweise auf die dem Massenabsatz dienenden Artikel, also in aller Regel auf vertretbare Sachen, beziehen, so daß, wenn auch vielleicht nicht gerade unser Fall, so doch zahllose andere, übrigens ähnlich liegende, unter dem Gesichtspunkt der Naturalherstellung beurteilt werden können.

¹⁾ Siehe statt aller für gemeines Recht: Windscheid, Pandekten II, § 258, Z. 1; Dernburg, Pandekten II, § 45, Z. 5; für BGB. Oertmann, Kommentar. Vorbem. vor § 249, Z. 6.

¹⁾ So auch die heute durchaus herrschende Lehre, siehe die Angaben in meinem Kommentar zu § 249, Z. 2^b, jetzt auch der früher gegnerische Kommentar von Planck, Aufl. 4 von Siber, zu § 251, Z. 2^{ba}.

Der Anspruch geht insoweit auf Lieferung eines Ersatzstückes anstelle des verlorenen. Welche Kosten das dem Schädiger macht, ist an sich ganz gleichgültig; wandelt sich der Anschaffungspreis für ihn, so geht das den Beschädigten nichts an: er will und kann Herstellung des Zustandes, d. h. den Besitz eines gleichwertigen Stückes verlangen; wodurch und zu welchen Bedingungen dem Ersatzschuldner die Herbeischaffung gelingt, ist dessen Sache. Es entspricht dem Zweck der Ersatz- im Gegensatz zu den Bereicherungsansprüchen, daß dabei einseitig auf die herzustellende Lage des Gläubigers gesehen werden muß, nicht auf den Grad der Beeinflussung des schuldnerischen Vermögens durch solche Herstellung. Preissteigerungen der Ersatzware fallen also allein dem Schuldner zur Last; täten sie es nicht, so hätte er ja die Möglichkeit, durch Aufschub der Ersatzleistung die Lage und den Anspruch des Gläubigers zu beeinflussen, ihm das Anrecht auf ein Ersatzexemplar von Rechtswegen zu verkümmern.

Das muß entsprechend auch gelten, wenn ein Gegenstand nur beschädigt ist und der Gläubiger gemäß BGB. § 249 Satz 2 statt der Herstellung selbst den dazu erforderlichen Geldbetrag fordert. Denn dieser Anspruch richtet sich nicht auf einen ein für allemal, etwa durch den Wert des Gegenstandes im Zeitpunkt der Beschädigung, bestimmten Geldbetrag, sondern auf den nach Zeit und Umständen veränderlichen Betrag dessen, was dem Ersatzberechtigten die Herstellung jeweils kosten wird. Hat der Kostenbetrag sich durch Steigerung der Material- und Arbeitslöhne erhöht, so hat das eine entsprechende Erhöhung des zu erstattenden Ausbesserungsbetrages automatisch zur Folge.

Nun liegt allerdings ein Bedenken nahe: Der Ersatzleistungspflichtige kann nach BGB. § 251² die Herstellung oder die Leistung des Herstellungsbetrages verweigern und sich statt dessen durch Interesseersatz in Geld (siehe unten III) befreien, „wenn die Herstellung nur mit unverhältnismäßigen Aufwendungen möglich ist,“ d. h. offenbar: mit Aufwendungen, die im Vergleich zum Geldbetrag des entstandenen und eventuell in Geld zu ersetzenden Schaden unverhältnismäßig hoch sein würden. Dahin würden z. B. die Fälle zu rechnen sein, wo ein Gegenstand veralteter Konstruktion oder aber ganz billiger, fabrikmäßiger Herstellungsart beschädigt ist und die Reparatur so schwierig, zeitraubend oder an eine derzeit außer Übung gekommene Kunstfertigkeit geknüpft wäre, daß sie den Wert des gesamten auszubessernden Gegenstandes übersteigen würde.

Man möchte nun zu sagen geneigt sein: würde der Beschädiger die Ausbesserung trotz inzwischen eingetretener bedeutender Steigerung der Materialien und Löhne durchführen müssen, so könnte auch das zu einer gegenüber dem Sachwert unverhältnismäßigen Belastung führen. Dies wenigstens, soweit es bei dem gegebenenfalls anstelle der Naturalherstellung tretenden Schadenersatz in Geld nur auf

den Sachwert im Augenblick der Beschädigung ankommen sollte (siehe unten zu III).

Aber solcher Einwurf erweist sich alsbald als verfehlt; denn ließe man ihn zu, so würde der Gläubiger dadurch um ihm gebührenden vollen Ersatz gebracht werden. Er hat ein Anrecht darauf, daß der beschädigte Gegenstand in den alten Zustand der Brauchbarkeit zurückversetzt werde. Das ergäbe sich aber nicht, wenn er statt der gesteigerten Herstellungskosten nur den ehemaligen, minderen Sachwert erlangte, mit dem er weder die Herstellung des beschädigten, noch die Anschaffung eines neuen Stückes zu den jetzigen, gesteigerten Kosten erzielen kann. Denn selbstverständlich wird mit der Steigerung der Ausbesserungs- auch eine entsprechende der Neuanschaffungskosten in aller Regel verbunden sein.

III.

Soweit die Herstellung nicht möglich oder zur Entschädigung des Gläubigers nicht genügend ist oder vom Schuldner wegen unverhältnismäßiger Aufwendungen abgelehnt wird, hat dieser den Gläubiger in Geld zu entschädigen, BGB. § 251 — Interesseersatz in Geld. Es fragt sich, ob auch dabei auf die Preisentwicklung der Zwischenzeit Rücksicht zu nehmen sei. Im Gegensatz zu der besonders im Gemeinen Recht (siehe Windscheid a. a. O., Anm. 8, siehe auch Entsch. des ROHG. 23, S. 371) herrschenden Meinung glaube ich die Frage verneinen zu sollen. Und zwar aus folgenden Gründen: soweit der Ersatz in Geld zu leisten ist — also je nachdem, bei einer nicht herstellbaren Beschädigung von Anfang an, bei Ablauf der vom Gläubiger dem Schuldner nach BGB. § 250 gestellten Herstellungsfrist mit deren fruchtlosem Ablauf, bei einer vom Schuldner wegen unverhältnismäßigen Aufwandes mit Fug verweigerten Herstellung mit dem Augenblick dieser Weigerung — ist ein Ersatzanspruch von wenn auch nicht subjektiv, so doch objektiv bestimmter Höhe entstanden, ein festgeformtes Vermögensstück. Mit ihm ist das verletzte Interesse des Gläubigers ausgeglichen, das Vermögen hat anstelle des beschädigten alten einen festen neuen Bestandteil erhalten und entwickelt sich fortan auf dieser Grundlage weiter; Verzug und weiteres Verschulden des ehemaligen Beschädigers führen jetzt zu einer Erweiterung und etwaigen Umgestaltung des neuen Vermögensstückes, des Interesseanspruchs, während es auf das alte Stück nicht mehr ankommt.

Freilich kann der Interesseanspruch sich auch dadurch fortentwickeln, daß die ursprüngliche Schädigung noch nachwirkende weitere Folgen auslöst, z. B. das Pferd, dem ein Auge ausgeschlagen war, erblindet infolge der Verwundung nachträglich auch auf dem andern. Aber dabei sind es doch immer Erscheinungen, die mit dem ursprünglichen vertretbaren Benehmen des Schädigers in ursächlichem Zusammenhang stehen, Weiterwirkungen, mittelbare Folgen des beschädigenden Ereignisses. Tritt dagegen eine allgemeine Preissteigerung ein

und damit auch eine höhere Bewertung des beschädigten Gegenstandes, so fehlt es zwischen der Beschädigung und der Wertsteigerung an jedem Kausalzusammenhang. Freilich würde der Beschädigte aus dieser Steigerung vermutlich Vorteil gezogen haben, wenn die Schadenszufügung nicht eingetreten wäre. Aber nachdem sie einmal eingetreten ist und eine Umwandlung des alten Sachgutes in die neue Rechtsform des Interessesanspruchs hervorgerufen hat, kann die irrealen, gedankliche Preissteigerung des einmal ausgeschalteten Gegenstandes nicht mehr in Betracht kommen. Man mache einmal die Gegenprobe, indem man an den umgekehrten Fall der Preissenkung denkt: niemand wird es wagen, den einmal in bestimmter Höhe entstandenen Interessesanspruch des Beschädigten um deswillen nachträglich herabmindern zu wollen, weil das beschädigte Gut heute einen geringeren Preis haben würde.

In einem verwandten Fall ist das, soweit ich sehe, allgemein anerkannt: wenn ein schädlicher Erfolg und damit die Ersatzpflicht einmal eingetreten ist, übt es auf die eingetretene keinerlei Einfluß mehr aus, daß hernach ein anderes, selbständiges Ereignis nachfolgt, das den Erfolg seinerseits sonst herbeigeführt haben würde, z. B. das Haus, in dem sich der gestohlene oder verlorene Pelz (siehe den Fall am Eingang) befand, brennt unmittelbar nach dem Diebstahl oder Verschwinden völlig aus. Alsdann hat der erste Umstand den zweiten gehindert, verursachend zu wirken; der zweite muß also bei Betrachtung der Ersatzfrage völlig weggedacht werden.

Das muß dann aber auch, wie mir scheint, von der nachträglichen Werterhöhung infolge kriegerischer oder sonstiger Ereignisse gelten. Gewiß würde ohne die Schadenszufügung, um mit Windscheid zu reden, der Eigentümer „sagen können, daß, wenn ihm die Sache nicht entzogen worden wäre, er jetzt eine Sache des höheren Preises haben würde“. Aber er würde sie haben nur infolge einer späteren Entwicklung der Ereignisse, die infolge der Schädigung ihre Einwirkungsmöglichkeit auf das Vermögen des Betroffenen hinsichtlich des entzogenen Stückes nun einmal verloren haben. Würden solche späteren Ereignisse zu Ungunsten des Ersatzschuldners trotzdem berücksichtigt, so müßten sie es auch zu seinem Gunsten, was W. selbst nicht Wort haben will (§ 258 Anm. 15.^a). Denn bei aller selbstverständlichen Rücksicht auf den Beschädigten darf doch das Gleichmaß in der Beurteilung beider Teile nicht außer acht gelassen werden.

Richtig ist freilich, daß bei einer solchen Festlegung des Interesseumfanges nach dem Zeitpunkt der Entstehung des Interessesanspruchs dem Beschädigten die Gewinnaussicht hinsichtlich späterer Preissteigerungen des beschädigten Gegenstandes entzogen wird. Und eine Berücksichtigung solcher Gewinnaussichten beim Interessesanspruch kann er begehren. Dies unter dem Gesichtspunkt des entgangenen Gewinnes, BGB. § 252. Aber das

führt nicht zu der hier bekämpften Meinung zurück. Denn die Zubilligung des entgangenen Gewinnes läßt mehr oder minder entfernte Zukunftsaussichten außer Betracht; nur solche Wertsteigerungen kann der Gläubiger in Ansatz bringen, die bereits bei der Schadenszufügung „nach dem gewöhnlichen Laufe der Dinge oder nach den besonderen Umständen, insbesondere nach den getroffenen Anstalten und Vorkehrungen, mit Wahrscheinlichkeit erweckt werden konnten“. Ob dem so sei, läßt sich nur mit Rücksicht auf die besonderen Umstände des Einzelfalles beurteilen. Die bloße Tatsache der hernach erfolgten Preissteigerung genügt dazu nicht; der Beurteiler muß sich vielmehr nachträglich auf den Standpunkt des Schädigungszeitpunktes stellen und fragen, ob und welche Preisentwicklung damals als wahrscheinlich erwartet werden durfte. Das mag unter Umständen schwierig zu beurteilen sein, setzt dem Beurteiler aber doch keine schwierigere Aufgabe, als die Ermittlung des entgangenen Gewinnes überhaupt. Soweit er gar nicht zu ermitteln ist, kann er dem Beschädigten auch nicht zugesprochen werden.

Im übrigen würde auch ein Verzug des Ersatzschuldners an dem Gesagten nichts ändern. Denn nachdem einmal anstelle des verlorenen Vermögensstückes ein Ersatzanspruch in Geld getreten ist, kann der Verzug nur auf diesen einwirken, nicht auf die Beurteilung und Abschätzung des dadurch ersetzten alten Vermögensstückes. Ein Geldanspruch selbst aber ist einer „Preisentwicklung“ natürlich nicht ausgesetzt, kann auch nicht etwa wegen eintretender Entwertung des Geldes in seinem Nennbetrage kurzerhand heraufgesetzt werden.

IV.

Nicht selten war der beschädigte Gegenstand schon alt oder abgebraucht, und es erhebt sich die Frage, ob und inwieweit es auf derartige Umstände bei der Schadensvergütung ankomme. Ich habe darüber schon an anderer Stelle (Leipziger Zeitschrift Bd. 10 S. 1513 fg.) mich verbreitet und will das dort Gesagte nur in seinen Ergebnissen mit wenigen Worten zusammenfassen:

Ist der Ersatz in Geld zu leisten, so muß natürlich auf den besonderen Zustand des beschädigten Gegenstandes Rücksicht genommen werden, freilich nicht so, daß der vielleicht nur noch minimale Tauschwert desselben, sondern so, daß seine Gebrauchsmöglichkeit für den Beschädigten, die diesem ja entzogen ist, in Ansatz gebracht wird.

Wo Naturalfeststellung verlangt werden kann, also bei Verletzung oder Entziehung vertretbarer Sachen in der Regel, kann der Beschädigte einen neuen Gegenstand verlangen, und der Verletzte darf ihm dessen Mehrwert gegenüber dem entzogenen alten schwerlich in Gegenrechnung stellen. Denn für eine sog. Vorteilsausgleichung ist dabei, wie ich am angeg. Ort nachgewiesen zu haben glaube, kein Raum. Vielfach wird freilich die Ersatzanschaffung dem Schuldner eine ungebührliche, unverhältnismäßige Mehrbelastung gegenüber dem

nur den Gegenwartswert beachtenden Geldersatz zumuten. Alsdann muß man dem Schuldner das Recht geben, jene durch Geldersatz abzuwenden, gemäß BGB. § 251, Abs. 2.

Kriegswucher und Handelswissenschaft¹⁾

Von Joh. Friedr. Schür, Berlin.

Unter den ungezählten Verordnungen des Bundesrats und der nachgeordneten Amtsstellen, die während des Krieges gegen den freien Handel erlassen worden sind, ist unstreitig diejenige vom 23. Juli 1915 betreffend übermäßige Preissteigerung²⁾ die wichtigste, einschneidendste und verhängnisvollste. Beweis sind die hunderttausende von Anzeigen, erledigten und schwebenden Anklagen und Strafprozesse wegen Kriegspreiswuchers.

Über die Notwendigkeit dieser Preissteigerungsverordnung wollen wir kein Wort verlieren. Nachdem man die Unzulänglichkeit der Höchstpreise zwecks Regelung des Warenverkehrs zum Schutze der Konsumenten und zum Anreiz der Produzenten eingesehen hatte, war eine allgemeine Schutzmaßregel zugunsten der großen Masse der Verbraucher gegen die allgemeine Preistreiberei absolut geboten. Es sollten damit in erster Linie diejenigen getroffen werden, welche die durch den Krieg und den Warenmangel hervorgerufene Konjunktur ausnutzen wollten, um möglichst hohe Kriegsgewinne zu machen. Leider hat man, wie die Tatsachen beweisen, ähnlich wie mit dem Gesetze gegen den unlauteren Wettbewerb, nicht die eigentlichen Kriegswucherer an ihrem schändlichen Gewerbe hindern können; der Kriegswucher ist, wie der unlautere Wettbewerb, „ein Proteus, der sich in tausend Formen flüchtet und gerade die gesetzlich verpönten Gestalten vermeidet, um in unzähligen Verkleidungen dem loyalen Verkehr die Früchte seiner redlichen Bemühungen abzujaßen“ (Kohler). Die verhängnisvollen Wirkungen der Preissteigerungsverordnung treffen zumeist den ehrbaren Kaufmannsstand. Verärgerte Kunden, neidige Konkurrenten, antisemitisch gesinnte Leute werden zu Denunzianten, oder Verbraucher, welche die allgemeine Preissteigerung einzig demjenigen zur Schuld anrechnen, der ihnen die Ware verkauft, und die nicht darüber orientiert sind, daß der Kaufmann nur das letzte Glied in der Kette der Warenvermittlung bildet, daß daher die Preissteigerung in der Hauptsache auf den Erzeuger zurückzuführen ist, und die deshalb der irrigen Meinung sind, der Händler trage die Schuld an der allgemeinen Preissteigerung, er sei es, der das Publikum ausbeute, um große Kriegsgewinne zu machen.

¹⁾ Ein Bruchstück dieser Abhandlung erschien bereits im Berliner Tageblatt Nr. 10, 1918, jedoch unter Weglassung wesentlicher Teile.

²⁾ „Wer für Gegenstände des täglichen Bedarfs... unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse, insbesondere der Marktlage, Preise fordert oder sich von einem andern gewähren oder versprechen läßt, die einen übermäßigen Gewinn enthalten, wird mit Gefängnis und mit Geldstrafe oder einer dieser Strafen bestraft.“

So ist der ehrbare Kaufmann zwischen Hammer und Amboß und muß stets gewärtig sein, daß er wegen übermäßiger Preissteigerung verklagt wird; der Kaufmann soll den dokumentierten Nachweis erbringen, daß er an den verkauften Waren keinen übermäßigen Gewinn gemacht hat, und der Richter soll auf Grund der wegen ihrer Kürze und Unbestimmtheit zweideutigen Preissteigerungsverordnung entscheiden, ob in jedem einzelnen Falle sich der Kaufmann strafbar gemacht hat oder nicht. Die Verurteilung zieht die schwersten Folgen nach sich: der Verurteilte verliert nicht nur Gut und Freiheit, sondern auch Ehre und guten Ruf; er trägt das Brandmal des Kriegswucherers auf der Stirn und ist vielleicht geschäftlich und gesellschaftlich zeit lebens vernichtet. Hieraus kann man ermessen einerseits, wie groß die Verantwortlichkeit der Staatsanwälte und der Richter ist, und andererseits wie die Kaufleute stets in Angst und Furcht leben, weil heute keiner sicher ist, ob er morgen nicht vor den Staatsanwalt zitiert wird und sich wegen Preiswuchers verantworten soll. Kein Wunder, daß viele Kaufleute sich lieber jeder kaufmännischen Transaktion enthalten, statt sich der Gefahr der Verurteilung auszusetzen.

Das Verhängnisvolle in der Situation liegt darin, daß beide Teile, Kaufleute und Richter, sich vor ganz neue Probleme gestellt sehen. Der Richter muß sich in das kaufmännische Denken und Handeln hineinfinden, muß sich in jedem ihm zur Beurteilung gegebenen Betrieb genau orientieren, muß alle Probleme der kaufmännischen Kalkulation, die an und für sich ein großes und schwieriges Spezialfach der Handelswissenschaft und der Handelspraxis bilden, studieren, muß die Zulässigkeit der Durchschnittsrechnung prüfen, die sämtlichen Posten der Selbstkosten und ihre Richtigkeit und Angemessenheit nachrechnen, um schließlich den Reingewinn durch Gegenüberstellung des auf einwandfreier Grundlage festgestellten Verkaufspreises und der Summe der Selbstkosten zu bestimmen. Aber da erst beginnt die Schwierigkeit für den Richter: ist dieser Gewinn angemessen unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse, angemessen der Lagerdauer, die eine sehr große Rolle spielt, angemessen der sämtlichen überstandenen Verlustgefahren, die alle berücksichtigt werden müssen, angemessen dem Kapitalaufwand, insbesondere auch angemessen den gegen die Friedenszeit durchaus veränderten Kriegsverhältnissen, angemessen den in der betreffenden Warenbranche allgemein üblichen Verhältnissen? Kommt dabei der ausgerechnete Geldbetrag in Frage, oder entscheiden die prozentualen Verhältniszahlen? Sollen diese Gewinnprozente auf den Einkaufspreis, auf die Selbstkosten oder auf den Verkaufspreis bezogen werden?

Wer nur eine annähernde Vorstellung von allen diesen Problemen hat, die tatsächlich nur ein eingetübter Fachmann gründlich und einwandfrei lösen kann, wird zugeben, daß kein Staatsanwalt und kein Richter diesen Aufgaben gewachsen ist. Daher der Erlaß des preußischen Justizministers an die Staats-

anwälte, für jeden Klagefall Gutachten von Sachverständigen einzuholen, daher auch die Einsetzung der Preisprüfungsstellen mit amtlichem Charakter, von denen zurzeit 1038 im Deutschen Reich ihres schweren Amtes walten¹⁾.

Aber auch die Kaufleute wurden durch die Preissteigerungsverordnung vor neue ungewohnte Probleme gestellt. Abgesehen davon, daß sie besonders in der ersten Zeit nicht wissen konnten, nach welchen Kalkulationsgrundsätzen Staatsanwalt und Richter den Reingewinn bestimmen und die Angemessenheit des Gewinnes beurteilen würden, entsprach ihre Kalkulation nur in seltenen Fällen den Anforderungen, welche die neue Verordnung an dieselbe stellen muß. Man begnügte sich im allgemeinen zur Bestimmung der Selbstkosten mit einem Voranschlage, in dem die anteiligen Generalunkosten, Kapitalzinsen, Risikoprämie, Lagerdauer usw. nur in seltenen Fällen und in diesen auch nur annäherungsweise aufgenommen wurden. Die Verkaufspreise wurden meistens durch die Konkurrenz diktiert, so daß für Einkauf und Verkauf die Marktpreise maßgebend waren. Der Jahresgewinn war, insbesondere bei Detailgeschäften, atomisiert; hohe und kleine Bruchteile des atomisierten Gewinnes an den einzelnen Verkäufen wie auch die Verluste wurden mittels Durchschnittsrechnungen kompensiert; die Summe des Bruttogewinnes am Ende des Jahres den Generalunkosten gegenübergestellt und so das Nettojahresergebnis ermittelt. Nun sollten die Kaufleute plötzlich nicht mehr auf den Marktpreis, sondern auf die Selbstkostenrechnung abstellen und den Reingewinn auf jeden einzelnen zur Klage stehenden Verkaufsgeschäft durch genaue Kalkulation nachweisen. Das bedeutete für die Kaufleute, selbst die Fabrikanten, bei denen das Kalkulationswesen, wenigstens in den Großbetrieben, viel höher entwickelt ist, eine vollständige Umstellung von heute auf morgen. Angesichts dieser neuen Aufgaben versagen selbst die sogenannten Sachverständigen, welche mit den Geheimnissen der Kalkulation nicht vollständig vertraut sind.

Hier muß die Handelswissenschaft zu Hilfe kommen. Sie ist zwar noch jung; kaum 20 Jahre ist es her, daß sie akademisch gepflegt wird; aber von Anfang an haben die Vertreter derselben das Kalkulationswesen in den Mittelpunkt ihrer Forschung gerückt, von der Einsicht geleitet, daß in der wissenschaftlichen Erfassung der Selbstkosten, der Zerlegung in ihre Elemente, ihre Entstehung, ihr gegenseitiges Verhältnis, ihre Verminderung auf das Mindestmaß, bzw. die Vergrößerung ihres wirtschaftlichen Effektes das wahre Geheimnis des privatwirtschaftlichen Erfolges jeder kaufmännischen und industriellen Unternehmung bildet. Je vollkommener das ganze Rechnungswesen, das die Buchhaltung, Kalkulation, Kontrolle, Statistik und sogar die Organisation umfaßt, desto sicherer der wirtschaftliche Erfolg, desto größer auch der

Schutz vor Mißerfolg. Daher bin ich der Meinung, daß die Vertreter der Handelswissenschaft am besten in der Lage sind, in der kritischen Situation, welche die Preissteigerungsverordnung auf beiden Seiten — Rechtsanwälten, bzw. Richtern und Kaufleuten — geschaffen hat, Vermittlerdienste zu leisten.

Auf diesen Erwägungen beruhte meine Mitwirkung als Gutachter in dem Schöndorff-Prozeß. Als ich aus den mir vorgelegten Akten die Überzeugung gewonnen hatte, daß in dem zur Klage stehenden Geschäft von einem übermäßigen Gewinn keine Rede sein könne, habe ich den Auftrag übernommen, ein Gutachten abzugeben und dies auch bei Gericht vor der breiten Öffentlichkeit zu vertreten. Das Ganze war für mich ein wissenschaftliches Problem der Betriebslehre und Kalkulation, ein wirkliches „Schulbeispiel“, das mir Gelegenheit bot, alle die grundsätzlichen Fragen, die bei den Preiswucherprozessen vorkommen, sowie die gesamten Verhältnisse und die Marktlage, die dabei zu berücksichtigen sind, vom Standpunkt der Wissenschaft aus zu besprechen und zu analysieren.

Der Tatbestand im Schöndorff-Prozeß ist kurz folgender: Der Vorstand der Aktiengesellschaft Gebrüder Schöndorff, die Herren Kommerzienrat Hermann Schöndorff und sein Bruder Albert, hatten im Oktober 1915 von einem Zigarrenfabrikanten in Amsterdam 11 Millionen Zigarren eingekauft zu 2 Typenpreisen, zu 2 $\frac{1}{2}$ und 3 centen das Stück. Die Zahlung mußte voraus geleistet werden, ehe die Ware abgesandt wurde. Als Äquivalent für die Risiken, die der holländische Verkäufer auf den Käufer abgewälzt hat, bewilligte der Verkäufer einen Sonder-vorteil von 10% Rabatt vom Fakturbetrage. Die Käufer, die Aktiengesellschaft Gebrüder Schöndorff, die ein Möbelfabrikationsgeschäft betreiben, daher keinen kaufmännischen Apparat für den Vertrieb und den Verkauf dieses großen Quantums Zigarren besaßen, beschränkten ihre Tätigkeit auf den Einkauf, suchten und gewannen einen Metisten, der die gesamten Verkaufsoperationen übernahm, in der Person des Spediteurs Hugo Daniels, der sein Speditions-geschäft wegen des Krieges umgestellt hatte auf den Import von Lebensmitteln und anderen Artikeln des täglichen Bedarfs aus Holland, der Schweiz usw. Das Quantum wurde wegen verschiedener Umstände auf 5 Millionen Stück reduziert, von Daniels auf das zollfreie Lager in Düsseldorf bezogen und von hier aus in der Hauptsache unverzollt an die verschiedenen Stellen des Roten Kreuzes in Deutschland und die Stadtverwaltungen abgesetzt, welche die Zigarren als Geschenk an die Soldaten im Felde abgaben. Die Verkaufspreise variierten je nach den verschiedenen Qualitäten zwischen 55 und 85 M fürs Tausend, durchschnittlich wurde ein Nettoverkaufspreis erzielt von M 66,89 fürs Tausend. Der Verkauf zog sich in die Länge; der letzte Posten wurde erst im November 1916 verkauft, die mittlere Lagerdauer, bzw. der Kreislauf des werbenden Kapitals betrug ca. 8 Monate. Zwei größere Posten bezog das Rote Kreuz in

¹⁾ Siehe die Schrift von Prof. Dr. Georg Obst, Organisation und Tätigkeit der Preisprüfungsstellen, Leipzig 1916.

Düsseldorf im Mai und August 1916, als Kommerzienrat Schöndorff, der früher dem Vorstand des Roten Kreuzes angehört hatte, längst sich von demselben zurückgezogen hatte. Erwiesenermaßen wurde der Kauf für das Rote Kreuz Düsseldorf mit Daniels erst abgeschlossen, als die konkurrierenden Offerten für die gleiche Qualität wesentlich höhere Preise forderte. Als das Zigarrengeschäft liquidiert und die Abrechnung zwischen den beiden Metisten, die einschließlich der anteiligen Generalunkosten von ca. 26000 M und der Risikoprämie in derselben Höhe einen Gewinn von ca. 67000 M ergab, abgeschlossen und genehmigt war, wurden die beiden Hauptpersonen, Kommerzienrat Schöndorff und Hugo Daniels, auf Anzeige eines Zollbeamten, vor den Staatsanwalt zitiert; Kommerzienrat Schöndorff als der Hauptschuldige in Haft genommen, dann ein erstes Mal gegen eine Kautions von 2 Millionen M auf freien Fuß gestellt, auf Betreiben des Staatsanwalts wieder verhaftet, acht Wochen lang in strenge Einzelhaft genommen und endlich wieder gegen eine Kautions von 2 Millionen M auf freien Fuß gesetzt, während Daniels gegen eine Kautions von 100000 M aus der Haft entlassen wurde.

Der Staatsanwalt hat nicht nur mein Gutachten, sondern auch das zum ungefähr gleichen Ergebnis kommende Gutachten meines Kollegen Herrn Professor Walb von der Handels-Hochschule in Köln auf die Seite geschoben; ja sogar das Gutachten der amtlichen Preisprüfungsstelle in Düsseldorf, das nach Zuziehung eines beidseitigen Sachverständigen einstimmig zu dem Schluß kam, die Beklagten hätten keinen übermäßigen Gewinn genommen, hat der Staatsanwalt unberücksichtigt gelassen, dagegen zwei Bücherrevisoren mit einem neuen Gutachten beauftragt, dessen Sachlichkeit bei der Gerichtsverhandlung seitens des Justizrats Liertz stark angezweifelt worden ist, zumal es an den Grundfragen vollständig vorbei ging, sich dagegen eingehend mit Fragen befäßte, deren Beurteilung nicht Aufgabe der Gutachter war. Auf Grund dieses Gutachtens allein hielt der Staatsanwalt die Anklage aufrecht und baute seine Anklageschrift auf.

Sieben Personen wurden hierauf auf die Anklagebank gebracht; die aufregenden Gerichtsverhandlungen vor dem Düsseldorfer Straßengericht dauerten vom 10. bis 19. Dezember und endigten mit einem vollständigen Freispruch sämtlicher Angeklagten außer Daniels, der wegen unrichtiger Angaben, die er vorerst der Preisprüfungsstelle gemacht hatte, zu einer Geldstrafe von 1000 M verurteilt wurde¹⁾. Hauptergebnis der Gerichtsverhandlungen war u. a., daß die Zigarren von sämtlichen Sachverständigen als sehr preiswert befunden wurden, und daß die Zigarren an das Rote Kreuz zu oder unter den Marktpreisen verkauft worden sind.

Das Straßengericht hat, freilich in ganz anderer Form, in allen grundsätzlichen Fragen den Gut-

achten von mir und meinem Kollegen Walb beigepflichtet. Die Hauptergebnisse meines Gutachtens sind aus der nachfolgenden Kalkulation über das ganze Zigarrengeschäft ersichtlich. Die Begründung der einzelnen Posten in der Kalkulation und der Nachweis deren Größe können hier nicht wieder gegeben werden. Um die Angemessenheit des Gewinnes, der nur 5,23 % der Selbstkosten ausmacht zu beurteilen, ist es von ausschlaggebender Bedeutung, daß die mittlere Lagerdauer, bzw. der Kreislauf des werbenden Kapitals fast 8 Monate beträgt, daß also, auf einen Monat berechnet, der Reingewinn kaum $\frac{2}{3}$ % ausmacht, auf ein Jahr bezogen, 8 %; wenn man 6 % Kapitalzinsen, die unter die Selbstkosten aufgenommen worden sind, hinzu rechnet, so kommt man zu dem überraschenden Ergebnis: wollte man die Beklagten wegen übermäßigen Gewinnes bestrafen, so müßte man jede Aktiengesellschaft, die über 14 % Jahresdividende verteilt, auch des Kriegswuchers zeihen, vorausgesetzt, daß sie nur mit eigenem Kapital arbeitet.

Die in meinem Gutachten ausführlich behandelten grundsätzlichen Fragen sind folgende:

1. Ob die Angemessenheit des Gewinnes auf Grund des Durchschnittspreises oder auf Grund der einzelnen aus wirtschaftlichen Gründen gestaffelten Verkaufspreise beurteilt werden soll;
2. ob und wie hoch und nach welchem Maßstabe die anteiligen Generalunkosten zu den Selbstkosten eingestellt werden;
3. die Erörterung der verschiedenartigen Verlustgefahren bei diesem Geschäft und die Berechtigung der Risikoprämie für die Selbstversicherung gegen die Verlustgefahren und die Abschätzung der Höhe dieser Risikoprämie;
4. ob der Sondervorteil beim Einkauf ein solcher ist, den der Käufer für sich behalten kann, oder ob dieser Sondervorteil im Zusammenhang mit der Risikoprämie zu behandeln ist;
5. ob und inwiefern bei diesem Zigarrengeschäft die Marktlage zu berücksichtigen ist;
6. welche Wirkung die Entwertung der deutschen Valuta, bzw. das Steigen des holländischen Wechselkurses bei diesem langfristigen Geschäft ausübt, und inwiefern diese Valutafrage einen Einfluß auf die Marktlage hat.

Auf die grundsätzlichen Fragen, die ich in meinem Gutachten ausführlich behandelt habe, kann ich hier im engeren Rahmen dieser Abhandlung nicht eintreten. Ich beschränke mich auf die Gründe, warum in vorstehender Kalkulation die Risikoprämie in einer bestimmten Größe geschätzt und diese zu den Selbstkosten eingesetzt worden ist. Der Nur-Theoretiker könnte dagegen einwenden, daß man wohl gewohnheitsmäßig in einer Vorkalkulation die Risikoprämie als Äquivalent für die sämtlichen Verlustgefahren in einem bestimmten Prozentsatz des dabei auf dem Spiele stehenden Vermögens einsetzen könne, daß aber in einer Nachkalkulation bei einem glücklich verlaufenen Geschäft, also nach überstandener Verlustgefahr, man keinen Anlaß mehr hätte, die Risikoprämie, die jetzt verdient ist, zu

¹⁾ Gegen dieses Urteil hat der Staatsanwalt Berufung eingelegt, so daß in dieser Sache das Reichsgericht das letzte Wort hat.

Kalkulation.

	Mille	Teilbetrag M	Gesamtbetrag M	Für 1000 St. M
Einkauf	5002.—		242 696.—	48.52
Besondere Kosten		9551.82		
Anteilige Generalspesen, 8% vom Verkauf		26762.—		
Zinsen des werbenden Kapitals und Bankprovision		11931.88		
Risikoprämie = Sondervorteil, 10%, vom Einkaufs-Fakturen- betrag		26966.—		
Gesamtkosten¹⁾			75 211.70	15.04
Sa. Selbstkosten			317 907.70	63.56
Verkauf	4 996.75			
Manko	5.25			
	5002.—		334 533.—	66.89
Reingewinn			16 625.30	3.33

Reingewinn vom Verkauf	5 %
„ von den Selbstkosten	5.23%
„ vom Ankauf	6.85%

den Selbstkosten einzusetzen. Gegen diese Argumentation ist folgendes einzuwenden:

1. In der Kalkulation kann man die Risikoprämie auf zwei Arten behandeln.

a) Dieser Posten wird nicht zu den Selbstkosten eingestellt; dadurch erhöht sich der Gewinn, von dem man schließlich die Risikoprämie entweder mit einem bestimmten Betrag oder nur schätzungsweise abziehen muß, um den Reingewinn zu erhalten.

b) Die Risikoprämie wird zu den Selbstkosten gerechnet; dann ist der errechnete Gewinn ein Reingewinn. Obschon beide Berechnungsarten schließlich das gleiche Ergebnis liefern, halte ich die letztere grundsätzlich für die richtige; die erstere ist irreführend aus folgenden Gründen: Die Risikoprämie ist eine Versicherung in sich selbst. So wie der Norddeutsche Lloyd, der einen Bruchteil seiner Schiffe selbst versichert, den Betrag der betreffenden Prämie als Betriebskosten behandelt und einem besonderen Versicherungsfonds zuweist, so sollte auch in gleicher Weise der Kaufmann die Risikoprämie einem besonderen Versicherungsfonds zuschreiben, aus dem er den Schaden deckt, wenn ein Geschäft mit Verlust abschließt. Diese Posten gleichen dem Delkrederekonto, das zur Deckung eines Kreditverlustes dient und auch jährlich zu Lasten der Betriebskosten bzw. des Gewinn- und Verlustkontos für die wahrscheinlichen und möglichen Verluste gespeist wird, und aus dem man die tatsächlich entstandenen Kreditverluste deckt.

2. Ich habe schon oben darauf hingewiesen, wie der Kaufmann in Friedenszeiten den bei den einzelnen Verkäufen erzielten und atomisierten Gewinn in einer Jahressumme im allgemeinen Gewinn- und Verlustkonto zusammenzieht, hier die Summe des Gewinnes der glücklich verlaufenen Geschäfte mit dem Verlust an denjenigen Geschäften,

die mit einem solchen abschließen, kompensiert. Unter der Herrschaft der Preissteigerungsverordnung ist dieses Verfahren nicht mehr zulässig, weil es dem Kaufmann untersagt ist, einen Verlust an einem Geschäft mit dem Gewinn an einem anderen Verkaufsgeschäft zu kompensieren und dadurch den erhöhten Gewinn an letzterem zu rechtfertigen. Um die Verlustgeschäfte kümmert sich kein Staatsanwalt; nur die Gewinngeschäfte fallen unter die bekannten Bedingungen und müssen auf die Angemessenheit des Gewinnes im einzelnen untersucht werden. Daher ist der Kaufmann gezwungen, bei sämtlichen einzelnen Verkaufsgeschäften eine angemessene Prämie für die Verlustgefahr zu den Selbstkosten einzusetzen, die Risikoprämie für die Selbstversicherung gerade so zu behandeln, wie die an Versicherungsgesellschaften bezahlten Transport-, Feuer- und Diebstahlsversicherungsprämien, die selbstverständlich bei dem oben unter b) beschriebenen Verfahren auch in die Nachkalkulation in der voraus bestimmten Größe zu den Selbstkosten zu rechnen sind. Ich gebe zu, daß es in den meisten Fällen sehr schwierig ist, diese Risikoprämie in einem bestimmten Prozentsatz des in diesem Geschäft verbenden Kapitals einzusetzen, noch schwerer, diese von einem außenstehenden Gutachter auf ihre Angemessenheit zu prüfen. Ich weise in diesem Zusammenhang hin auf eine Abhandlung, die ich im „Plutus“ (Nr. 25/26, 1917) veröffentlicht habe. Im Schöndorff-Prozeß hatte ich einen sicheren Anhaltspunkt, die Risikoprämie zu bestimmen; der vom holländischen Verkäufer bewilligte Sonderabatt von 10 % des Fakturabetrages war geschäftlich dadurch begründet, daß der Verkäufer die meisten Risiken, die mit diesem Einkauf von 11 Millionen Zigarren verbunden waren, auf die Käufer abwälzte. Ich habe daher diesen Sonderabatt von ca. 26700 M als Äquivalent für die Risikoprämie zu den Selbstkosten eingesetzt. Der Reingewinn aus dem ganzen Geschäft beträgt 5 % des Verkaufspreises oder 5,23 % der Selbstkosten oder 6,85 %

¹⁾ Exklusive Unternehmerlohn, der nach reichsgerichtlichen Entscheidungen abzugsberechtigt ist.

des Netto-Ankaufspreises. Bei Beurteilung dieses Gewinnes auf seine Angemessenheit fällt wesentlich in Betracht, daß die durchschnittliche Lagerdauer, bzw. der Kreislauf des in diesem Geschäft tätigen Durchschnittskapitals, das ich auf ca. 260 000 M berechnet habe, volle 8 Monate beträgt, so daß der Reingewinn auf 1 Monat berechnet $= 0.8\%$, auf das Jahr bezogen, annähernd 10% ausmacht. Da dieser Reingewinn zur Kapitalbildung des Unternehmers dient, kann man hieraus den Schluß ziehen: Könnte der Unternehmer an seinen Geschäften einen durchschnittlichen Gewinn erzielen, der, aufs Jahr bezogen, 10% des werbenden Kapitals ausmacht, so könnte er sein Eigenkapital im Laufe von 10 Jahren verdoppeln. Zur Beurteilung dieses Verhältnisses der Kapitalbildung mag die Tatsache dienen, daß, wenn jemand sein Kapital zu 5% ausleiht und inzwischen auf der faulen Haut liegt, so würde sich sein Vermögen mit Zins und Zinseszinsen in annähernd 15 Jahren auch verdoppeln.

Aus dieser Betrachtung geht unzweideutig hervor, daß für die Beurteilung der Angemessenheit des Gewinnes es wesentlich darauf ankommt, zu berechnen, wie groß das in dem betreffenden Geschäft angelegte Durchschnittskapital ist, und wie lange es dauert, bis es seinen Kreislauf vollendet hat, bzw. wie lange dieses Durchschnittskapital im betreffenden Geschäft investiert war. Daraus ergibt sich die dringende Mahnung an Gutachter, Preisprüfungsstellen, Staatsanwälte und Richter, bei jedem zur Klage stehenden Geschäft derartige Berechnungen anzustellen.

Nachtrag. Auf Grund der Ergebnisse meiner Kalkulation mußte ich zu dem Schlusse kommen, daß die Beklagten keinen übermäßigen Gewinn genommen, sich also nicht gegen die Preissteigerungsverordnung vergangen haben. Dazu kommt, daß die große Zahl von kompetenten Sachverständigen an den Gerichtsverhandlungen übereinstimmend bezeugt hat, daß die Zigarren sehr preiswürdig waren, das Rote Kreuz zu und unter den Marktpreisen gekauft habe, und was die Hauptsache ist, daß der normale Reingewinn in Friedenszeiten für Geschäfte dieser Art ca. 15% betrage. Angesichts dieser Tatsachen mußte das Gericht zu einem Freispruch kommen. Aber mit diesem Freispruch ist der große Schaden, den die Beklagten, insonderheit Kommerzienrat Schöndorff, an Gut, Ehre und Gesundheit erlitten, nicht gutgemacht. Sie sind das Opfer der zu allgemein gehaltenen Preissteigerungsverordnung und der mangelnden autoritativen Interpretation derselben, mehr noch des betreffenden unrichtig beratenden und allzueifrigen Justizbeamten geworden. Ein triftiger Grund mehr für das berechnigte Verlangen nach einer Revision oder wenigstens einer normativen Interpretation dieser Verordnung zwecks einer einheitlichen und festen, die Willkür der Staatsanwälte und Gerichte ausschließenden Judikatur.

Kriegswucher und Handelswissenschaft.

Von Georg Obst.

I.

Herr Professor Dr. Schär, der verehrte Senior der Handelswissenschaften (Privatwirtschaftslehre), stellt in dem vorstehenden Aufsatz die Forderung auf, die Vertreter der Handelswissenschaft möchten, als die hierzu Berufensten, „in der kritischen Situation, welche die Preissteigerungsverordnung auf beiden Seiten — Staatsanwälten bzw. Richtern und Kaufleuten — geschaffen hat, Vermittlerdienste leisten“.

Wie Prof. Dr. Schär selbst sich zur Kriegswucherfrage im allgemeinen stellt, und wie er seinen grundsätzlichen Standpunkt auf einen besonderen Fall anwendet, sehen die Leser der „Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis“ aus der vorstehenden Abhandlung.

Die Preissteigerungsverordnung selbst dürfte ja in Kürze nicht unwesentliche Änderungen erfahren. Ein diesbezüglicher Entwurf beschäftigt schon seit längerer Zeit das Reichsjustizamt. Mit Sicherheit ist wohl aber anzunehmen, daß nach wie vor die „Gestehungskosten“, keineswegs aber die Marktlage maßgebend bleiben werden. Wäre es anders, so würde ja gerade das, was im Interesse des öffentlichen Wohles verhütet werden sollte, nämlich das Ausnutzen der Konjunktur, gefördert werden.

Auf Einzelheiten des Falles Schöndorff einzugehen, muß ich mir versagen, da es hierzu des Aktenstudiums bedarf, und mir zurzeit das Material nicht zur Verfügung steht. Nachdem die Staatsanwaltschaft Berufung gegen das freisprechende Urteil eingelegt hat, und somit die Angelegenheit zur erneuten Verhandlung, vor dem Reichsgericht, kommt, möchte ich es aber auch aus grundsätzlichen Erwägungen heraus nicht tun. Nur zu einer sehr wichtigen allgemeinen Frage, der Berechnung der Risikoprämie, sei es gestattet, kurz meinen Standpunkt klarzulegen.

II.

Die Preissteigerungsverordnung vom 23. Juli 1915 nötigt, bei Prüfung der Frage, ob übermäßiger Gewinn vorliegt, bei der Prüfung der Gestehungskosten des einzelnen Geschäftes auszugehen. Besteht heute hierüber wohl kein Zweifel mehr, so herrschen doch unter den zur Preisprüfung berufenen Organen oft sehr verschiedene Ansichten über die Angemessenheit der Handels- und Fabrikationsgewinne, bzw. -Zuschläge. Liegt nach Auffassung der einen Prüfungsstelle „krasser Wucher“ vor, so kommt ein anderer Sachverständiger vielleicht zu dem Urteil, „der Zuschlag ist zwar reichlich hoch, aber doch nicht übermäßig“¹⁾.

Insbesondere gehen die Ansichten vielfach auseinander hinsichtlich der Risikoprämie. Diese

¹⁾ In meiner Schrift „Was ist Kriegswucher und wie bekämpfen wir ihn?“ (Verlag Carl Ernst Poeschel, Leipzig, 2. Aufl. 1917) habe ich Richtlinien für Revisionen usw. angegeben und weiter an einer Anzahl Beispiele gezeigt, wie die Preiskontrolle nicht vorgenommen werden soll.

ist eine Deckung für die mannigfachen Gefahren, die der Kaufmann und Industrielle läuft, und die jetzt im Krieg oft ganz anders als im Frieden geartet sind. Während Unternehmerlohn und Verzinsung des eigenen Kapitals nicht zu den Unkosten zu rechnen sind, sondern Teile des Reingewinns bilden, gilt dies von der Risikoprämie nur in beschränktem Maße, nämlich nur dann, wenn Selbstversicherung erfolgt, und auch dies wieder nur eingeschränkt.

Daß der Kaufmann usw. berechtigt ist, in seine Kalkulation eine Risikoprämie einzusetzen, bezweifelt niemand. Nur über die Höhe gehen die Ansichten auseinander. Vielfach wird aber auch der Fehler begangen, daß, trotzdem für die geschätzten Verluste bereits ein Betrag in die allgemeinen Unkosten einkalkuliert ist, ein tatsächlich (durch Diebstahl, Verderben usw.) entstandener Verlust nochmals bei Kalkulation der betr. Ware eingesetzt wird. Die Risikoprämie wird dem Verbraucher also zweimal belastet. Ist es dem Kaufmann möglich, den entstandenen Verlust auf einen anderen abzuwälzen, z. B. auf den Lieferanten, der die Ware schlecht verpackt hatte, oder auf die Eisenbahnverwaltung, wenn auf dem Transport durch Diebstahl, Zusammenstoß von Wagen usw. Verluste entstanden sind, so würde eine dreifache Berechnung des Risikobetrages stattgefunden haben.

Der Unternehmer, der die Risikoprämie einsetzt, muß natürlich ihre Höhe rechtfertigen können. Ist er über den Satz im Zweifel, so wird er gut tun, sich vorher mit der zuständigen Preisprüfungsstelle, bzw. dem zuständigen Kriegswucheramt ins Einvernehmen zu setzen. Allgemeine Richtlinien für angemessene Zuschläge des Groß-, Zwischen- und Kleinhandels sind von einigen Stellen bereits aufgestellt, und die allgemeinen Grundsätze müssen dann auf den einzelnen Fall, unter Berücksichtigung der besonderen Umstände, angewendet werden.

III.

Da die angeschnittenen Fragen von so eminenter Bedeutung für Handelspraxis und Handelswissenschaft sind, haben sie in unserer Zeitschrift eingehende Behandlung gefunden. Es sind seit Erlass der Kriegswucherverordnung folgende Aufsätze veröffentlicht worden:

7. Jahrg., Heft 10: Nicklisch, Das Kriegsisiko im Geschäft und die Bewertung des Vermögens für die Kriegsbilanz.
7. Jahrg., Heft 11: Obst, 10% vom Reinerlös?
8. Jahrg., Heft 11: Obst, Preisprüfungsstelle, Lebensmittelpreise und Gestehungskosten.
8. Jahrg., Heft 11/12: Schigut, Marktpreis.
9. Jahrg., Heft 2: Obst, Ausnutzung der Kriegskonjunktur bei Gegenständen des notwendigen Lebensbedarfs?
9. Jahrg., Heft 5: Obst, Organische Verbindung zwischen Kriegsernährungsamt und Preisprüfungsstellen und Erweiterung deren Rechte.
9. Jahrg., Heft 7: Heilpern, Einkaufs- und Verkaufspreise, sowie ihre Kalkulation.

9. Jahrg., Heft 8: Kempkens, Ausschaltung des Handels.
9. Jahrg., Heft 11: Obst, Kettenhandel.
10. Jahrg., Heft 1/3: Obst, „Durchschnittspreise“ in der Kriegswirtschaft.
Kempkens, Konjunkturgewinn und Unternehmungsform.
10. Jahrg., Heft 4/6: Leitner, Übermäßiger Gewinn.
Obst, Regelung des Ersatzmittelwesens.
10. Jahrg., Heft 7/9: Leitner, Entgangener Gewinn.

Auch die von Prof. Schär mit Recht aufgestellte, im ersten Satz dieses Aufsatzes wiedergegebene Forderung ist zum Teil bereits verwirklicht worden. Von den Hochschullehrern, die das Gebiet der Privatwirtschaftslehre vertreten, stehen die folgenden Kollegen bereits seit längerer Zeit in der Praxis des Preisprüfungswesens — soweit mir bekannt, sämtlich ehrenamtlich — und stellen somit ihre in Praxis und Theorie erlangten Erfahrungen und Kenntnisse in den Dienst der Allgemeinheit:

Prof. Dr. Hirsch (Handelshochschule Köln) ist Referent und kaufmännischer Sachverständiger der früheren Reichspreisstelle, jetzigen volkswirtschaftlichen Abteilung des Kriegsernährungsamtes in Berlin.

Prof. Dr. Lambert (früher Akademie für Sozial- und Handelswissenschaften in Frankfurt a. M.) ist ständiger Mitarbeiter im Bayerischen Kriegswucheramt. Privatdozent Dr. Terhalle (Universität Breslau) ist Geschäftsführer der Preisprüfungsstelle für die Provinz Schlesien.

Ich selbst stehe von den Hochschullehrern der Privatwirtschaftslehre wohl am längsten in der Praxis des Preisprüfungswesens, indem ich bereits Ende Oktober 1915 als geschäftsführendes Vorstandsmitglied der Landespreisprüfungsstelle für das Königreich Sachsen und, Oktober 1916, bei Errichtung des Sächsischen Kriegswucheramtes auch als dessen geschäftsführendes Vorstandsmitglied berufen worden bin.

Die Forderung Schärs, daß die Privatwirtschaftler in noch erhöhtem Maße als bisher ihr Wissen und Können in den Dienst des Preisprüfungswesens und der Kriegswucherbekämpfung stellen sollten, möchte ich stark unterstreichen, mit dem Hinzufügen, daß die Mitarbeit sich nicht auf gelegentliche Gutachten erstrecken, sondern in einer dauernden Zusammenarbeit mit den Landespreisstellen, den größeren örtlichen Preisprüfungsstellen und Kriegswucherämtern bestehen sollte.

Dies, die Mitarbeit der berufenen Stellen an dem neuen Kriegswuchergesetz, das auf den Erfahrungen der Preisprüfungspraxis aufbaute, und vor allem auch die Buchführungs-, und für kleine Betriebe die Aufzeichnungspflicht vorschreiben sollte, sowie die Befolgung der Anregungen, die ich kürzlich bei einer Zusammenkunft der Vorsitzenden der deutschen Landespreisstellen und Kriegswucherämter, die in Dresden unter Vorsitz des Unter-

staatssekretär Dr. Müller stattfand, gegeben habe — auf die ich aber, da sie vertraulicher Natur sind, hier nicht eingehen kann — werden uns dem Ziele erheblich näher bringen, das uns allen vorschwebt:

Möglichst weitgehender Schutz der Verbraucher vor Übervorteilung,

Schutz des ehrbaren Kaufmanns, Gewerbtreibenden, Industriellen vor strafrechtlicher Verfolgung und gemeinsam mit Angehörigen dieser Berufe Kampf bis aufs Messer allen denen, die die schwere Not der Zeit für sich ausnutzen, indem sie Kriegswucher in dieser oder jener Form treiben (unlautere Machenschaften, Kettenhandel, Konjunkturgewinne usw.) und auf diese Weise oft schlimmeres Unheil stiften als der äußere Feind.

Nicht durch planlose Kontrollen, die ja doch immer nur stichprobenartig sein können, sondern nur durch organisatorische Tätigkeit, durch systematische Prüfungen nach einheitlichen Grundsätzen im ganzen Reich, läßt sich meines Erachtens der Kriegswucher erfolgreich bekämpfen. Privatwirtschaftlicher Schulung der Prüfer, wie derjenigen, deren Betriebe geprüft werden, bedarf es hierzu.

„Die Kriegswucherbekämpfung“, so schrieb kürzlich ein angesehener Jurist im Bayerischen Kurier (München, 27. Januar 1918), „ist keine polizeiliche oder verwaltungsmäßige Tätigkeit, sondern in erster Linie eine kaufmännische; ein kaufmännischer Großbetrieb kann nur von unabhängigen Kaufleuten nachgeprüft werden.“ Handelswissenschaft und Handelspraxis müssen auch hier, zum Segen der Allgemeinheit, Hand in Hand miteinander arbeiten. Kein Hochschullehrer der Privatwirtschaftslehre sollte seine Mitarbeit hierbei versagen.

Goldwährung oder Papierwährung nach dem Kriege?

Von Max Fürst, Charlottenburg.

Zu den vielen Aufgaben, die bald nach Beginn der Friedenszeit zu lösen sein werden, wird mit an erster Stelle die Entscheidung gehören, ob wir die während der Kriegszeit bestandene, immerhin noch auf Gold sich gründende Papierwährung dauernd weiter aufrecht erhalten, ob wir die reine Papierwährung einführen, oder ob wir früher oder später zur reinen Goldwährung mit freiem Goldmünzenumlauf und Prägerecht, Hergabe von Gold für Ausfuhrzwecke, Einlösbarkeit der Noten gegen Gold, zurückkehren wollen. Für die Mehrzahl hoch angesehener, vorwiegend älterer Volkswirte und für die weitesten übrigen Volkskreise, insbesondere auch fast für die gesamte Kaufmannswelt, sowie für die Handelspresse, ist dies keine offene Frage. Alle halten die Rückkehr zur Goldwährung für selbstverständlich. Sollen wir, fragen sie, diese wertbeständigste Währung aufgeben, nachdem wir unsern Goldbesitz mit großen Opfern angeschafft haben, und dürfen wir an deren Stelle eine Papierwährung treten lassen, von deren verheerender Wirkung die Geldgeschichte vielfach zu erzählen weiß? Könnten Regierung und Reichstag gegenüber

dieser Tatsache die Verantwortung für eine solche Änderung der Währung übernehmen? Und weiter: kann man überhaupt mit nie einlösbaren, an sich wertlosen Papierstücken Güter oder Dienste kaufen? Und wenn auch behauptet werden dürfte, daß sich dieses Zahlungsmittel für den inländischen Verkehr als zweckmäßig erwiesen habe, bliebe nicht dennoch für den Ausgleich von Zahlungsverpflichtungen im Auslande, da dort nicht mit unserm inländischen Papiergelde gezahlt werden kann, ein Goldschatz erforderlich?

Demgegenüber wird von andern Männern der Wissenschaft, die ebenfalls sachkundig auf dem Gebiete der Geldlehre sind, die Frage aufgeworfen, ob denn diese Bedenken gegen eine Papierwährung stichhältig seien, ob es denn wirklich, wie es scheint, notwendig sei, bei unsrer kostspieligen Goldwährung zu beharren, die uns bereits mehr als 3 Milliarden Mark Zahlungsmittel, die wir vornehmlich England haben überlassen müssen, gekostet hat?

Eine ungeheuer reiche Literatur — man zählte schon vor Jahren 6000 selbständige Schriften und in wissenschaftlichen Zeitschriften veröffentlichte Abhandlungen — hat in der Begründung der verschiedenen Standpunkte in der Geldlehre kaum noch eine Lücke gelassen, und es ist wenig wahrscheinlich, daß auf diesem Gebiete noch Grundgedanken zum Ausdruck kommen können, die nicht bereits ausgesprochen worden sind.

Der Verfasser, der sich schon an dieser Stelle als Anhänger des Gedankens bekennt, der in den Worten „Enthronung des Goldes“ ausgedrückt ist, will mit den folgendem Ausführungen zu einem bescheidenen Teile dazu beitragen, denen, die sich noch nicht eingehender mit dem Geldwesen beschäftigt haben, über die in neuester Zeit nach Geltung strebende Richtung in der Geldlehre Aufklärung zu geben und zu weiterer Forschung anzuregen. Ist es ja selbstverständlich, daß, bevor wir zur Abänderung unsrer bestehenden Geldverfassung schreiten, die Allgemeinheit jedes Mißtrauen gegen die neu einzuführende überwunden haben mußte. Dies zu erreichen wird nicht leicht sein. Halten doch die Menschen in der Regel an ihren alten Anschauungen fest und stehen von vornherein Neuerungen nicht freundlich gegenüber. Bei einem Urteil über die Frage, ob unsere Goldwährung der Papierwährung weichen solle, beachten wohl die meisten kaum, daß sich das ganze Wirtschaftsleben in schnellster Entwicklung befindet, daß wirtschaftliche Einrichtungen, die sich früher bewährt haben, im Laufe der Zeit rückständig und veraltet geworden sein können. Alles Leben beruht auf Entwicklung. Diese im Geldwesen zu verfolgen, ist nicht allein reizvoll, ihre Kenntnis ist auch notwendig, wenn man den Fortschritt in der Geldlehre begreifen will.

Die Entstehung des Geldes.

Am Anfang des Wirtschaftslebens finden wir die geschlossene Hauswirtschaft. Sie ist gebildet aus Familien oder größeren verwandtschaft-

lichen Verbänden, die alle Güter, die sie für ihren Haushalt benötigen, selbst gewinnen. Es treten jedoch zuweilen besondere wirtschaftliche Verhältnisse ein, z. B. durch Seuchen im Viehstande, oder durch schlechte Ernten, oder durch Feuerschaden, die Mangel an Fleisch, Milch oder Getreide zur Folge haben. Was liegt in solchen Fällen näher als der Gedanke, sie bei Stammesgenossen oder andern Nachbarvölkern, die davon Überfluß haben, gegen Hingabe von restlich vorhandenen oder leichter entbehrlichen Bedarfsgegenständen einzutauschen? Ebenso wenn ein Familienstamm vorwiegend die Jagd oder Ackerbau und Viehzucht betreibt, oder wenn sein Boden besonders reich an Metallen ist?

Je mehr in der weiteren Entwicklung der Tausch den Zustand der Eigengewinnung aller Bedarfs-güter durchsetzt, desto mehr mußten die dabei sich zeigenden Schwierigkeiten zur planmäßigen Benutzung gewisser Güter als Tauschmittel führen. Denn immer seltener trat wohl der Fall ein, daß sich zwei Leute begegnen, von denen jeder gerade die Ware im Überfluß besaß, die der andre als Gegenwert für seine Ware verlangte. Um den Tausch zu erleichtern, schuf sich jeder der Stämme seine eigenen Einrichtungen. Die wichtigsten waren der Markt und das Geld.

In jedem Stamme verfertigte jede Einzelwirtschaft bevorzugte marktgängige Tauschware: die eine Honig, die andre Palmwein, die dritte Tongeschirre, Eisengerät oder Matten oder Gewebe. Alle diese und noch andre Gegenstände, an deren Gebrauch man sich im Laufe der Zeit gewöhnt hat, wurden von den verschiedenen Stämmen auf den Märkten gegeneinander ausgetauscht. Dies war der Hergang auf den Märkten der Naturvölker.

Und nun das Geld! Es war für jeden Stamm diejenige Tauschware, die er nicht selbst erzeugt oder im Wasser findet, und deshalb von Stammesfreunden durch Tausch erwirbt. Daher die so häufig auch heute noch von Reisenden beobachtete Erscheinung, daß in jedem Stamme, ja oft von Dorf zu Dorf, ein anderes Geld üblich ist, daß eine Sorte Muscheln oder Perlen oder Baumwollenzug, für die man an einem Orte kaufen kann, schon am Ort des nächsten Nachtlagers von niemandem angenommen wird. Naturerzeugnisse von örtlich beschränktem Vorkommen, wie Salz, Kolanüsse, Kaurimuscheln, Kupferbarren, ferner Erzeugnisse einer Kunstfertigkeit, wie Messingdraht, eiserne Spaten, tönerner Tassen gelten jedoch bei vielen Völkern als Geld¹⁾. Bei den Hirtenvölkern ist es vorzugsweise das Vieh. Gerade die „Viehährung“ erfreute sich einer langen weit verbreiteten Geltung, (daher die Bildung des Wortes pecunia von pecus, Vieh). Die durch die verschiedenen Gattungen des Herdenviehes ermöglichte Stückelung des Geldes, seine leichte Erhaltung bei freier Weide erklären dies zur Genüge²⁾. Gewisse Güter, wie Pelze, Wollenzug,

Matten, Schmucksachen und endlich Edelmetalle werden allgemeine Tauschmittel.

Auf die Edelmetalle richtete sich frühzeitig die Aufmerksamkeit. Infolge ihrer Seltenheit stellen sie schon in kleinen Mengen einen hohen Wert dar, eignen sich daher am besten zur Aufbewahrung und zum Mitschführen. Bei leichter Teilbarkeit besitzen sie eine große Widerstandsfähigkeit und bieten dadurch die Gewähr gegen rasche Abnutzung. Schon ihr schöner Glanz erhebt sie über alle andern Metalle und ihre große Dehnbarkeit macht sie zur Herstellung von Schmucksachen ganz besonders geeignet.

Die Erfindung der Münzen.

Bei der großen Kostbarkeit des Silbers und namentlich des Goldes kam es in besonders hohem Grade auf die genaue Feststellung des Gewichts und der Beschaffenheit der Edelmetallstücke an. Bereits das genaue Wiegen macht große Schwierigkeiten, noch weit mehr aber die Feststellung, ob und wieviel unedles Metall dem Silber oder dem Golde beigemischt ist. Um diese Feingehaltermittlung und das Wiegen zu ersparen, hatten schon vor der Erfindung der Münzen große und allgemeines Vertrauen genießende Kaufleute in Phönizien Edelmetallbarren mit einem Stempel versehen, wie ja auch heute noch im Edelmetallhandel auf den Barren Feinheit und Gewicht angegeben werden. Barren eignen sich für den Großhandel, aber nicht als Tauschmittel im gewöhnlichen Verkehr. Auf den früheren Stufen der Kulturentwicklung verstanden die weiteren Kreise der Bevölkerung wohl das Zählen, aber, wie auch heute, nicht die genauen und verwickelten Wertberechnungen nach dem Feingehalt und dem Gewicht der Barren. Bei diesen Berechnungen kommt es ja noch auf die 5. und 6. Dezimalstelle an. Diese Schwierigkeit, die nur in den Kontoren der Großhandelshäuser leicht überwunden wird, führte in alter Zeit zur Erfindung der Münzen.

Die ältesten mit einer gleichartigen Stempelung versehenen Edelmetallstücke stammen aus Lydien, wo nach Herodot im 7. Jahrh. vor Chr. goldene und silberne Münzen geprägt wurden. Erst dadurch, daß die Prägung das Rechnen auf das Zählen der Stücke einschränkte, wurde das Edelmetall als Tauschmittel allgemein verwendbar.

So erspart der Gebrauch der Münze wohl die jedesmalige Probe des Empfängers auf den Feingehalt und das Gewicht des Metalls und verwandelt das Zuwägen in ein bloßes Zuzählen. Da aber das Metallgeld beim Wandern von einer Hand in die andere an Gewicht verliert, so erhält man, wenn nicht gerade in neugeprägten Stücken gezahlt wird, nie die volle Menge Metall, für die die Prägung Sicherheit zu bieten scheint. Bedeutet doch die Prägung nichts weiter, als ein öffentliches Zeugnis, daß der ursprüngliche Gehalt der Münze zur Zeit ihrer Herstellung der gesetzlichen Vorschrift an Gewicht und Feingehalt entsprach.

Mußte schon in alter Zeit dadurch die Vorstellung erweckt werden, daß die Prägung das Wesent-

¹⁾ Vergl. Bücher: „Die Entstehung der Volkswirtschaft“, 10. Aufl. 1917. S. 65ff.

²⁾ Vergl. Knies: „Das Geld“, 2. Aufl. Berlin 1885. S. 109.

liche der Münze sei, so wurde sie noch verstärkt durch die Wahrnehmung, daß auch die Münzen, die durch Abnutzung unter ihr ursprüngliches Gewicht gesunken, oder die gar von vornherein unter ihren vorgeschriebenen Metallfeingehalt ausgeprägt worden waren, sich im Verkehr als gangbar erwiesen. Diese Wahrnehmung, die den Gedanken an eine staatliche Ausnutzung der Münzprägung nahe legte, hat sicherlich nicht wenig dazu beigetragen, daß jede politische Gemeinschaft sich das Alleinprägerrecht zusprach.

Befördert wurde der Begriff der Münze als unabhängig gegenüber einer bestimmten Edelmetallmenge dadurch, daß die Münzen eigene Namen erhielten, auch dort, wo sie nichts anderes waren, als eine bestimmte Gewichtsbezeichnung, wie Sekel, Drachme, Talent, As, Livre, Pfund, Mark usw. Auf solche Münzeinheiten lauteten nach der Einführung der Münze in fortschreitendem Umfange alle Zahlungsverpflichtungen, sie wurde als Rechnungseinheit für Geldbeträge zur Maßeinheit für alle Verkehrswerte überhaupt.

In dieser Beziehung zeigt das Geld bereits das Merkmal, daß es unabhängig vom Geldstoff, den Edelmetallen ist, und damit von allen Gebrauchsgütern. Mit dieser völligen Scheidung zwischen Geld und Geldstoff war die Entstehung des Geldes vollendet¹⁾.

Indem das Geld zum gewohnten Vertreter sämtlicher Naturwerte wurde, hat es zweierlei bewirkt: die Preisbestimmung in einem statt in vielen Stoffen und die Zerlegung des einen Tauschaktes in zwei gesonderte: Hingabe der Ware gegen Geld, und die des Geldes gegen Ware; zweifellos nur eine Änderung in der Form, die jedoch für die Volkswirtschaft einen der größten Fortschritte aller Zeiten darstellt.

Die Entwicklung zur Goldwährung.

Das vorwiegende Umlaufsmittel blieb zunächst das Silbergeld, dessen Grundform der Denar war. In Deutschland waren nach Endemann („Studien“, Seite 197) am Ende der Hohenstaufenzeit in den deutschen Gebieten des Reichs gegen 100 Münzstätten in Betrieb. Der Denar, die einzige Münze, die geprägt wurde, schwankte im Gewicht zwischen 1,4 und 0,36 g, im Feingehalte zwischen 975 und 415 Tausendteile Silbers. Gleiche Verschlechterung dieses kleinen Silbergeldes zeigte sich wie anderswo so auch in Italien, wo sie in Florenz zur Prägung von großen Silbermünzen veranlaßte. Hier sind wahrscheinlich schon seit dem Jahre 1182 Stücke von 12 Denare geprägt worden, in Venedig vom Jahre 1194 an 24 bis 26 Denarestücke. Ihrer ungewöhnlichen Größe wegen erhielten sie den Namen „Grossi“ oder „Grossoni“. Sie tauchten dann in Frankreich auf als „gros tournois“, in

England als „groats“ und in Deutschland von etwa 1300 an als „Groschen“ oder „Dickpfennige“.

Aber auch der Metallgehalt der großen Silbermünzen wurde mit der Zeit allerwärts stark vermindert, z. B. sank in Florenz der Grosso in den Jahren von 1252 bis 1347 auf $\frac{1}{3}$ seines ursprünglichen Feingehalts. Diese Verschlechterung des Silbergeldes bereitete dem Aufkommen der Goldmünzen den Boden und veranlaßte die Kaufleute, sich immer mehr des Goldgeldes zu bedienen.

Die ersten Goldmünzen in jener Zeit wurden, wie bereits angeführt, ebenfalls in Florenz geprägt, man nannte sie „Floreni“. In Apulien und Venedig prägte man Dukaten, in Spanien Pistolen, die große Verbreitung von Land zu Land fanden und das Vorbild der französischen Louisd'or und der preussischen Friedrichsd'or wurden.

Daß die Goldwährung in den meisten Ländern zur Herrschaft gelangte, dazu gab vornehmlich ihre Einführung in England die Veranlassung. Welche Ursache gab hier den Anstoß zur Veränderung der bestehenden Geldverfassung?

So widersinnig die Antwort zuerst erscheinen mag: der Silbermangel, nicht etwa die Vorliebe für das gelbe Metall¹⁾.

Zu Anfang des 18. Jahrh. war der Wert der Guinea, der Hauptgoldmünze Englands, die seit 1663 geprägt wurde, auf $21\frac{1}{2}$ Schillinge in Silber festgesetzt worden, was diese Goldmünze gegenüber dem Wertverhältnis des Marktpreises von Gold und Silber bedeutend begünstigte. Da beide Metalle frei und unentgeltlich ausgeprägt werden konnten und beide gesetzliche Zahlkraft besaßen, so hatte dies die Folge, daß das Silbergeld aus dem Verkehr verschwand, für den es eben erst durch Umprägung alter Münzen in genügender Menge hergestellt worden war. Verlohrte es sich doch, die Silbermünzen einzuschmelzen, das daraus gewonnene Silber in Barren im Markte gegen Gold zu verkaufen und das Gold bei der Prägestalt in Goldmünzen ausprägen zu lassen.

Es entstand natürlich dadurch im Kleinverkehr ein großer Mangel an Silbergeld, welchem Übel man 1717 durch Herabsetzung des Guineawertes auf 21 sh zu steuern suchte. Diese Maßregel hatte jedoch infolge weiterer Verschleibungen des Wertverhältnisses zwischen den beiden Edelmetallen zugunsten des Silbers keinen Erfolg. Das Silbergeld verschwand immer mehr bis auf geringfügige Reste.

Woher kam es, daß diese Reste noch verblieben? Es kam daher, daß vollwertige Silbermünzen nicht mehr vorhanden und die zurückgebliebenen so weit abgenutzt waren, also an Gewicht verloren hatten, daß trotz des hohen Silberpreises ihr Einschmelzen und der Verkauf des Silbers nicht mehr gewinnbringend war. Ungeachtet ihres bedeutenden Untergewichts wurden jedoch die Silbermünzen allgem. zu ihrem Nennwert, d. h. nach dem gesetzlichen Umrechnungssatz: 21 sh = 1 Guinea in Zahlung genommen.

¹⁾ Vergl. Philipp Kalkmann: „Englands Übergang zur Goldwährung“, Straßburg 1895. S. 2.

¹⁾ Siehe hierüber das ausgezeichnete Werk von Karl Helfferich: „Das Geld“, 2. Aufl. Leipzig 1910. S. 24ff. und dessen äußerst klare und knappe Abhandlung „Das Geld“ im Obstschens „Buch des Kaufmanns“, 11.—16. Tausend, 4. Aufl. Leipzig 1914.

Um niemanden aber weiter zu zwingen, dieses schlechte Geld — das Gepräge war kaum noch zu erkennen — unbeschränkt in Zahlung zu nehmen, bestimmte ein Gesetz von 1774, daß Silbermünzen bei Beträgen von über 25 ℔ gesetzliche Zahlungskraft nur nach ihrem Gewichte zustehen sollte. Da die Guineagoldmünzen dagegen ihre Zahlungskraft für jeden Betrag behielten, war bereits durch das neue Gesetz die bis dahin bestandene Doppelwährung zu gunsten des Goldes durchbrochen. Die endgültige Preisgabe der Doppelwährung erfolgte gegen Ende des 18. Jahrh., verursacht durch eine bedeutende Verschiebung des Wertverhältnisses zwischen den beiden Edelmetallen. Sie hatte schon einige Jahre vorher zugunsten des Goldes eingesetzt und war allmählich so groß geworden, daß 1798 die rückläufige Bewegung des Silberpreises ihn wieder unter den Münzpreis führte. Die Folge war, daß sofort Silber zur Ausmünzung in die Münzanstalt gebracht wurde. Aber noch bevor die Münzen den Besitzern ausgereicht werden konnten, erschien eine königliche Verordnung, die das seit 1666 bestehende Recht der freien und unentgeltlichen Silberprägung aufhob¹⁾. Wollte die englische Regierung nicht das Silber wieder aufnehmen und das Gold verschwinden lassen, so war sie zu dieser energischen Maßregel gezwungen. Sie ist als der erste Schritt zur Festlegung der Goldwährung, als Sieg der neuen Geldlehre zu betrachten.

Bereits einige Zeit vorher, im Februar 1798, war eine Kommission zur Beratung über die Münz- und Währungsfrage eingesetzt worden, deren Mehrheit Freunde der gesetzlichen Einführung der Goldwährung waren. Es wäre nun für die Verwirklichung dieses Gedankens sehr störend gewesen, wenn infolge der neuen Veränderung des Wertverhältnisses zwischen Gold und Silber ein großer Silbermünzenumlauf wieder einsetzte und anderer Art, als wie man ihn zu schaffen beabsichtigte; wenn ferner Gold aus dem Verkehr wieder abflösse. Sollte dieses Gold doch die Grundlage für die geplante Währung werden, bei der allein, wie man überzeugt war, genügende Mengen Silbergeld dem Lande erhalten bleiben könne.

Uneinigkeit unter den Kommissionsmitgliedern und die Papiergeldwirtschaft während der napoleonischen Kriege verzögerte die vollständige Durchführung der neuen Geldverfassung, bis sie endlich 1816 in Kraft trat.

In Deutschland zeigten sich vom Ausgang der fünfziger Jahre des vorigen Jahrh. an in wachsender Stärke Bestrebungen auf Einführung der Goldwährung. Der dritte Handelstag, der 1865 in Frankfurt a. M. stattfand, erkannte das Bedürfnis nach Schaffung eines Goldumlaufs fast einhellig als dringend an.

In den folgenden Jahren zog die von Frankreich ausgehende Bewegung zugunsten eines Weltmünzenbundes auch die deutschen Reformbestrebungen in ihre Kreise. Am eifrigsten wurde dar-

über 1867 in Paris von Vertretern einer Reihe von Staaten beraten. Alle Teilnehmer waren darüber einig, daß, wenn eine Weltmünze geschaffen werden soll, dies nur eine Goldmünze sein könne. Selbst die Vertreter Frankreichs und Belgiens erklärten, daß ihre Regierungen bei Zustandekommen einer Vereinbarung bereit seien, die einfache Goldwährung einzuführen. Zurückhaltender war die Erklärung der Vertreter Preußens, die dahin ging, daß die deutschen Staaten bis jetzt keinen Anlaß gefunden hätten, von der einfachen Silberwährung als Grundlage des Landesgeldes abzugehen.

Leicht kam der Beschluß zustande, daß die Goldmünzen $\frac{9}{10}$ fein ausgeprägt werden sollten. Schwerer einigte man sich über das Grundgewicht der Weltmünze. Die Vertreter der französischen Regierung hatten das Bestreben, ihrer eigenen Landmünze die Rolle einer Weltmünze zu verschaffen. Der französische Goldfranken entsprach jedoch nicht der fast allseitig geteilten Ansicht, daß sich als Grundgewicht der Weltmünze nur das Grammgewicht in ganzen Zahlen und mit Zehnteilung eigne. Das Gewicht der französischen Goldmünzen beruht auf der folgenden Berechnung: der Silberfrank hat 5 g Rohgewicht, enthielt daher zur Zeit — später wurden nur noch die 5 Frankenstücke mit $\frac{9}{10}$ fein Silber ausgeprägt — $4\frac{1}{2}$ g fein Silber. Da die französischen Goldmünzen im Wertverhältnis zum Silber wie 1:15 $\frac{1}{2}$ geprägt werden, so entspricht der rechnungsmäßige Goldfrank $15\frac{1}{2} : 4\frac{1}{2} = 0,2903$ (genauer 0,2903225) g Gold und die hauptsächlichste Münze Frankreichs, das 20 Frankenstück, 5,80645 g Gold. Infolge dieses sehr unbequem zu berechnenden Gewichts erörterte man die Frage, ob man nicht von der Frankenwährung ganz absehen und die Weltmünze im Gewicht von 5 oder 10 g herstellen solle. Das Übergewicht der französischen Vertreter führte jedoch schließlich zu dem Beschlusse, das französische 5 Frankengoldstück, oder das Gewicht von 5 mal 0,2903 = 1,4515 Gold als Einheit für die Weltmünze in Aussicht zu nehmen. Eine Goldmünze im fünffachen Gewicht, also ein Goldstück von 25 Franken, dachte man sich als die Hauptmünze für den Handgebrauch im Weltverkehr.

In die Zeit dieser Beratungen und weiter bis zum Jahre 1870 fiel die blendende Verteidigung der Doppelwährung durch Wolowski, die sowohl in Frankreich als auch in anderen Ländern großen Eindruck machte. Die französische Regierung war durch diese und andere Währungsschriften schwankend geworden und hielt es deshalb für geraten, vor ihrer endgültigen Entscheidung Gutachten bei sachverständigen Körperschaften einzuholen. Auf ihre Anfrage sprachen sich die Mehrzahl der französischen Handelskammern und der Trésoriers payeurs généraux, ebenso die Commission administrative für die Goldwährung aus, während der Senat die Beibehaltung der Doppelwährung empfahl. Es stellte sich übrigens heraus, daß weder England noch die Vereinigten Staaten von Amerika geneigt waren, die französische Münzordnung anzunehmen.

¹⁾ Vergl. Kalkmann a. a. O. S. 83 ff.

In Deutschland verlangten der Deutsche wirtschaftliche Kongreß 1867 und der Deutsche Handelstag 1868 mit der deutschen Münzeinheit den Übergang zur Goldwährung unter Anschluß an die Frankenmünzordnung. In demselben Sinne lauteten Entschlüsse des Reichstages des Norddeutschen Bundes 1868 und des Zollparlaments 1869. Der deutsch-französische Krieg und dessen politischen Folgen beendeten schließlich alle diese auf eine Einheitsgoldmünze gerichteten Bestrebungen. Die Gründung des Deutschen Reiches beseitigte das letzte staatsrechtliche Hindernis, das bisher die Münzreform erschwerte und verzögert hatte, und die französische Kriegsentschädigung löste die Frage, woher Deutschland das zur Goldwährung nötige Gold hernehmen solle.

Am tätigsten für die Verwirklichung des Goldwährungsgedankens erwies sich in der Presse Soetbeer, ein Hamburger Schriftsteller von unermüdlichem Eifer, im Reichstage der Abgeordnete Bamberger, der als Kenner des Bankwesens hohes Ansehen genoß.

„Die wahren Gründe, sagt Knapp¹⁾, von denen die führenden Geister damals geleitet wurden, sind wohl folgende gewesen: Wenn das Deutsche Reich hier endlich die bessernde Hand anlegt, so kann es nicht gründlich genug geschehen, da solch ein Augenblick nie wiederkehrt. Bei kühnen Versuchen lehnt man sich aber gern an bewährte Muster an. Von den Nachbarn hatte allerdings Frankreich eine wohlgeordnete Geldverfassung, doch war es wenig wahrscheinlich, daß nach dem Frieden von 1871 Deutschland dem Vorbilde Frankreichs folgen werde.

Es blieb also nur England; dorthin blickten damals alle Liberalen und außerdem alle Hamburger. Englands Geldverfassung war durchaus bewährt, also ahmte man sie nach. Da England den Weltmarkt beherrscht, so schloß sich Deutschland damit zugleich dem Wesen des Weltmarktes an — eine Wendung, die wieder höchst vielversprechend klang, und so war also das Gegebene, unsre Geldverfassung auf Grund des englischen Vorbildes neu zu ordnen.“ „Im Laufe der Reformbewegung hat dann Bamberger auch noch besonders auf den Vorteil hingewiesen, den es für uns habe, daß nun Schwankungen des Wechselkurses aus Gründen der entfallenden Silberpreise zwischen England und Deutschland nicht mehr zu befürchten seien. Handelspolitisch war also die Reform sehr willkommen.“

Begriff und Wesen des Geldes.

Aller Handel war, wie wir gesehen haben, ursprünglich Tauschhandel. Verbrauchsgut wurde gegen Verbrauchsgut ausgetauscht. Aus dem beliebtesten Tauschgut, den Edelmetallen, die aus den angeführten Gründen als Verbrauchsgut allgemein besonders hoch geschätzt wurden, ist das gemünzte Geld entstanden. In diesem Sinne war also das Geld eine Ware, die sich von anderen Waren, die

nicht Geld sind, durch nichts unterscheidet. Aber während die Tauschware zum Verbrauchen dient, ist das Geld nur allgemeines Tauschmittel. Wer im Tausch die wechselseitige Hingabe wertgleicher Güter erblickt, gelangt notwendig zu dem Schlusse, daß im Gelde ein dem Tauschgut entsprechender Wert enthalten sein müsse.

Es ist dies die metallistische Geldlehre¹⁾, die von der Auffassung ausgeht, daß vollkommenes Geld nur das sei, das seinen Wert in seinem Stoff trägt. Die staatliche Prägung hat danach nur den Zweck, Gewicht und Feingehalt der Geldstücke zu beglaubigen. Papiergeld hingegen ist nicht Geld, sondern Geldersatzmittel, dessen Wert im Tauschverkehr allein auf das Vertrauen, daß es bei Vorzeigen in Metallgeld eingelöst wird, beruht.

Der Wert des Geldes bildet in der Geldlehre den Kernpunkt. Das Wort erweckt leicht irrige Vorstellungen. Was ist denn der Wert? Er ist jedenfalls keine den Dingen an sich zukommende Eigenschaft, sondern bildet sich in der Seele des wirtschaftenden Menschen. Wir legen den Dingen einen Wert bei, weil wir glauben, sie für irgendwelche Zwecke gebrauchen zu können. Das Geld leitet seinen Wert davon ab, daß jeder, der es nimmt, weiß, daß er sich dafür etwas ihm Wertvolles kaufen kann. Ist dem so, dann spielt der Stoff, aus dem das Geld besteht, keine Rolle. Das Geld vermittelt alsdann nur zwischen Umsätzen von Gütern. Es ist die Marke, gegen die man Gegenleistungen empfangen kann, wie z. B. das Stückchen Pappe, für die man eine Eisenbahnfahrt machen kann. Wie man der Eisenbahn die Leistung zutraut, wenn man eine Fahrkarte löst, so traut man auch dem Verkehr die Gegenleistung zu, wenn man Geld nimmt.

Der Gedanke, daß das Geld ein bloßes Zeichen, eine Anweisung, ein Symbol sei, das nicht notwendig eigenen Stoffwert habe müsse, ist in neuerer Zeit zuerst namentlich von Otto Heyn in zahlreichen Schriften vertreten worden. Eigentlich war es jedoch erst G. F. Knapp, der durch sein, die Aufmerksamkeit aller Geldtheoretiker erregendes Werk „Staatliche Theorie des Geldes“²⁾, ein Werk von großartigem Gedankenbau, die metallistische Auffassung stark erschüttert hat. Knapp will aber keineswegs — dies sei vorbemerkt — etwa die Papierwährung empfehlen, und die Goldwährung verwerfen, er will nur Erkenntnis vermitteln. Er stellt folgende Überlegung an: Die herrschende Meinung pflegt zu behaupten, daß nur das metallische Währungsgeld, in Deutschland also die Goldmünzen, Anspruch auf den Namen „Geld“ haben. Alle übrigen Zahlungsmittel: Papiergeld, Scheidemünzen, seien nur Ersatz und gelten

¹⁾ O. F. Knapp: „Staatliche Theorie des Geldes“, Leipzig 1905, Seite 352 ff.

²⁾ Zu den eifrigsten Vertretern dieser Lehre gehört Alfred Lansburgh, der eine Anzahl Aufsätze, die das Geldwesen betreffen, in seiner Zeitschrift „Die Bank“ veröffentlicht hat. In einem seiner letzten, unter der Überschrift: „Das gute und das schlechte Geld“, im Augustheft 1917, S. 644 bezeichnet er sich selbst als Metallisten strengster Observanz“.

³⁾ Leipzig 1905.

nur, weil und solange sie in Währungsgeld umgetauscht werden können. Nun gibt es aber Länder — er führte als Beispiel Österreich-Ungarn und Indien an, jetzt sind es tatsächlich alle kriegführenden Staaten Europas —, wo die papiernen Zahlungsmittel nicht in Gold einlösbar sind und der gesamte Zahlungsverkehr dennoch nicht, wie die metallistische Lehre voraussagt, verhängnisvoll ins Stocken gerät. Daraus schließt Knapp, daß es nicht angehe, nur die Goldmünzen Geld und Papierscheine schlechthin Nicht-Geld, Geldsurrogate zu nennen, sondern daß ein gemeinsamer Oberbegriff gesucht werden muß, die beide Geldarten umschließt. — Das scheint eigentlich selbstverständlich zu sein. In der Ausschließung der Banknoten, der Reichskassen- und Darlehenskassenscheine als Geld liegt nicht nur eine ungeheuerliche Beugung des Sprachgebrauchs, sie widerspricht auch der geschichtlichen und der täglichen Erfahrung. Wir zahlen mit unserem einlösaren Papiergeld ebenso wie früher mit dem einlösaren und dem Goldgelde. Kaum jemand denkt daran, daß dieses Papiergeld in Gold einlösbar war oder irgendwann wieder in Goldgeld einlösbar sein wird.

Der gemeinsame Oberbegriff beider Geldarten, der aus ihnen abzuleiten ist, wird von Knapp bestimmt als „chartales Zahlungsmittel“: Zahlmarken, deren Geltung durch „Proklamation“ des Staates festgestellt wird. Geld ist das vom Staate anerkannte Zahlungsmittel. Die Münzen und Scheine, die er als gültiges Geld erklärt hat, nimmt er jederzeit für Steuern usw. in Zahlung, wie auch jeder sie für seine Forderungen annehmen muß. Das staatliche Zahlungsmittel bedarf daher keines Stoffwertes, aber selbstverständlich können auch kostbare Stoffe dazu verwendet werden. Die Knappsche Lehre enthält danach die zwei Hauptgedanken: „Das Geld ist ein Geschöpf der Rechtsordnung“ und als begriffliche Folge davon: „Geld ist jedes chartales Zahlungsmittel“¹⁾.

Wie aber, so fragen wohl viele, kann Geld ohne Eigenwert Wertmesser für Sachen und Dienste sein? Die so fragen können, stehen auf dem nicht haltbaren Standpunkt, daß bei jedem Kauf ein Vergleich angestellt wird zwischen dem Wert des Kaufgutes und dem Stoffwert des dafür beanspruchten Geldes. Daß dies nicht der Fall ist, das kann jeder an sich selbst erfahren, wenn er prüft, wie er in Gedanken verfährt, wenn er eine Sache kaufen oder sich auch nur über ihren Wert eine Vorstellung machen will. „Der Mann müßte noch geboren werden“, sagt Bendixen²⁾, der eifrigste Anhänger der Knappschen Lehre, „dem vor einer Villa, die 70 000 M kosten soll, der Gedanke an einen 50 Pfund schweren Goldklumpen auftaucht.“ Wer den Wert einer Sache abschätzt, mißt nicht am Gelde, sondern vergleicht Preise. Das Geld vermittelt nur zwischen Leistung und Gegenleistung, weshalb es auf seinen stofflichen Wert nicht ankommt. Der

Dienst, den das Geld leisten soll, ist erfüllt, wenn es allgemein als Tauschmittel innerhalb der Grenzen des Staates, der es ausgegeben hat, angenommen wird.

Die Preise werden in Werteinheiten — richtiger Rechnungseinheiten — ausgedrückt, z. B. in Deutschland in Mark und in ihrer Unterteilung in Pfennigen: Begriffe, die sich auf Grund des Metallgeldes geschichtlich gebildet haben.

Die Wertbeständigkeit des Goldes und der Zahlungsverkehr mit dem Auslande.

Die Einschränkung der Dienstleistung des Geldes auf die Grenzen des Staates, der es ausgegeben hat, bezieht sich nicht etwa nur auf das stoffwertlose Papiergeld, sondern auch auf das Goldgeld. Ein 20-Markstück ist ebenfalls nur Geld in seinem Heimatlande, kommt es ins Ausland, ist es nur Ware. Der Unterschied von andern Waren ist allein der, daß sein Preis nur innerhalb bestimmter Grenzen schwanken kann. Diesen Vorzug genießt das Gold der staatlichen Maßnahme, die die Staatsbanken verpflichtet, fremde Goldmünzen zu einem feststehenden Preise anzukaufen, der nach dem Inhalt ihres bekannten Feingehalts und nach ihrem durch Gewicht festgestellten Raugewicht errechnet wird. Dadurch ist die untere Preisgrenze des heimischen Goldgeldes festgelegt. Die obere ist gegeben dadurch, daß die fremden Goldmünzen und die aus dem Auslande bezogenen Goldbarren infolge des freien Prägerechts durch Umschmelzung in inländisches Geld umgewandelt werden kann. Fehlte diese Einrichtung, wäre das Gold nicht Währungsmetall, was ihm neben größerer Nachfrage einen Monopolverpreis verschafft, würde es also nur gewerblich gebraucht werden, so schwankte sein Marktpreis ebenso, wie der der Diamanten, Perlen und anderer Seltenheits- und Luxusgüter; er wäre sicherlich auch niedriger. Der Silberpreis ist seit den siebziger Jahren zweifelsohne mit dadurch gesunken, daß man dem Silber in immer mehr Ländern die Eigenschaft als Währungsmetall entzogen hat.

Immerhin war ein Hauptbeweggrund für Einführung der Goldwährung in allen Ländern, nachdem England vorangegangen, der, daß erfahrungsgemäß der Preis des Goldes im Zahlungsverkehr von Land zu Land ziemlich beständig ist und daher Goldgeld für den Ausgleich von gegenseitigen Zahlungsverpflichtungen höchst nützlich, wenn nicht unentbehrlich sei. In der Tat hat sich in dieser Beziehung die Goldwährung bewährt. Haben z. B. zwei Länder, wie Deutschland und England, Goldwährung, so kann der Wechselkurs nach oben und nach unten eine gewisse Grenze, den sogenannten Goldpunkt³⁾, in der Regel nur unbedeutend überschreiten. Voraussetzung ist dabei, daß die Notenbanken in entgegenkommender Weise, d. h. nicht zu sehr abgenutzte Goldmünzen für den Arbitrageverkehr ausliefern.

Kann denn aber nicht derselbe Erfolg, wie durch

¹⁾ Vergleiche Knapp a. a. O. Seite 27 ff.

²⁾ Friedrich Bendixen: „Das Wesen des Geldes“. Leipzig 1908. S. 7.

30

³⁾ Betr. „Goldpunkt“ siehe das von mir bearbeitete Werk: „Otto Swoboda, Die Arbitrage“, 14. Auflage. Berlin 1913. Seite 6—10.

Goldversendungen, auch durch andere Mittel erzielt werden? Das ist heute die wichtige Frage. Sie ist unbedingt mit ja zu beantworten. Gold ist im Tauschverkehr mit andern Ländern nur ein Gut neben andern Gütern. Wird infolge günstiger Zahlungsbilanz, d. h. weil in einer gegebenen Zeit die fälligen Gesamtforderungen des eigenen Landes an das Ausland, die fälligen Gesamtzahlungsverpflichtungen dorthin übersteigen, Gold zur Ausgleichung eingeführt, so dient es, insoweit nicht ein Teil davon für gewerbliche Zwecke verwendet wird, Währungszwecken und wandert als toter Schatz in die Keller der Notenbank. Hier bedeutet es für den Metallisten als ein erfreulicher Zuwachs zur Notendeckung. Nun hat sich jedoch in der Kriegszeit erwiesen, daß die Banknoten als Zahlungsmittel im inneren Verkehr der Goldunterlage gar nicht bedürfen, da unser uneinlösbares Papiergeld dieselben Dienste leistet, wie es das einlösbare, wenigstens zum Teil mit Gold bedeckte, vor dem Kriege getan hat. Wieviel nützlicher wäre es, wenn wir in der Zukunft, zur Zeit einer günstigen Zahlungsbilanz, für unsere Guthaben anstatt Gold, im Wege der Arbitrage Wertpapiere aus dem Auslande, die uns doch dauernde Erträge lieferten, bezögen¹⁾.

Bei ungünstiger Zahlungsbilanz hingegen, wenn zu deren Ausgleich Zahlungsmittel gebraucht werden, steht den großen Notenbanken ein ebenso wirksames Mittel, als es die Goldausfuhr ist, zu Gebote: die Devisenpolitik. Man redet von ihr, wenn die Notenbank erhebliche Summen in Wechseln auf das Ausland anlegt, diesen Vorrat bei größerem Angebot im Börsenmarkte noch ergänzt, dagegen bei überwiegender Nachfrage, davon zur Befriedigung der fehlenden Deckungsmittel abgibt. Alles zu dem Hauptzwecke, Schwankungen der Devisenkurse abzuschwächen, insbesondere ihrem Steigen über den Goldpunkt entgegenzuwirken, und dadurch den Goldabfluß aus dem eigenen Wirtschaftsgebiet zu verhindern.

Schon viele Jahre vor dem Kriege spielte die Devisenpolitik bei den Notenbanken in Belgien, den Niederlanden, in der Schweiz, seit 1908 auch bei der Deutschen Reichsbank eine Rolle. Bei keiner jedoch in dem Maße, wie bei der Österreich-Ungarischen Bank. Obwohl sie einen Goldschatz nach gesetzlicher Vorschrift zur Deckung ihrer ausgegebenen Banknoten besaß, löste sie diese auch vor dem Kriege nicht in Gold ein. Von ihr gegen Banknoten Gold zur Ausfuhr zu erhalten, kam daher nicht in Frage. Sie befriedigte aber den Bedarf an ausländischen Zahlungsmitteln vermittlels ihres Devisenvorrats, ihrer bei auswärtigen Banken gehaltenen Guthaben und, erst in letzter Linie, auch vermittlels ihres Goldvorrats, den sie zur Anschaffung neuer Guthaben im Auslande, wenn die alten erschöpft waren, benutzte. Über ihre Guthaben verfügte sie gegebenenfalls durch von ihr selbst ausgeschriebene Schecks oder durch tele-

graphische Anweisungen zur sofortigen Auszahlung der verlangten Beträge. Auf diese Weise beherrschte sie den Markt der ausländischen Wechsel so vollkommen, daß seit 1901 bis zum jetzigen Kriege in Wien die Devisenkurse niemals mehr als 2 $\frac{1}{2}$ % über die Währungsparität stieg — eine wesentlich kleinere Überschreitung, als sie in Deutschland bei der Devisen London vorgekommen ist.

Es gab freilich auch Zeiten, wo die Österreich-Ungarische Bank große Goldmengen an das Ausland abgab, so zur Zeit der Goldkrise 1907 nach Berlin und London. Kennzeichnend für ihre Devisenpolitik ist die folgende Stelle in ihrem Bericht für 1911: „Angesichts der stetig ansteigenden Passivität der Handelsbilanz mußte für eine ausgiebige Vermehrung des Devisenvorrates schon zu einer Zeit Vorsorge getroffen werden, zu welcher die im Herbst vornehmlich zufolge politischer Verstimmungen eingetretene Zurückziehung fremder Anlagen aus unserem Wirtschaftsgebiete noch nicht vorausgesehen werden konnte.“ Infolge solcher Maßnahmen brauchte sich die Bank der Goldversendungen nur dann zu bedienen, wenn ihr zur Aufrechterhaltung der Wechselparität keine anderen Mittel mehr zur Verfügung standen.

Unsere Reichsbank scheint Mitte der achtziger Jahre einmal den Versuch einer kraftvollen Betätigung auf dem Gebiete der Devisenpolitik gemacht zu haben, wie das Ansteigen ihres Besitzes an ausländischen Wechseln von rund 4 Millionen i. J. 1883 auf 17 Millionen i. J. 1886 erkennen läßt. Sie ist aber sehr bald wieder davon abgekommen: der durchschnittliche Devisenbestand sank 1888 auf durchschnittlich 3,3 Millionen und betrug 1897 gar nur noch 2,4 Millionen. Seitdem stiegen wieder die Zahlen, und es ist der Reichsbank auch wiederholt gelungen, durch Abgabe aus ihrem Devisenbesitz Überschreitungen des Goldpunktes und drohende Goldausfuhren wirklich zu verhindern oder doch wenigstens für eine gewisse Zeit hinauszuschieben und zu beschränken. Aber bis 1908 hat die Reichsbank nie in umfangreicher Weise von diesem Mittel Gebrauch gemacht. Erst von diesem Jahre ab hat sie, entsprechend dem Wandel der Anschauungen ihrer Leitung, angefangen, der Devisenpolitik eine größere Bedeutung für die Erfüllung ihrer wichtigen Aufgaben beizumessen. So war sie seitdem bis vor dem Kriege bemüht, größere Bestände an Devisen anzusammeln, in den letzten Jahren freilich hauptsächlich deshalb, um bei deren Fälligkeit sich Gold zur Verstärkung ihres Goldbestandes aus dem Auslande kommen lassen zu können. Sie war deshalb im Devisenmarkt auch Käuferin zu höherem als dem Goldpunktkurs, was ihren steten Verlust auf Devisenkonto in den letzten Jahren erklärt. Im übrigen haben die Notenbanken auf dem Devisenmarkt insofern einen Vorsprung vor dem Wettbewerb der anderen Banken und großen Bankgeschäften, als sie sich die Wechsel gegen Banknoten verschaffen, die sie keine Zinsen kosten.

Es betrug der Devisenbestand der Reichsbank nach dem Kurswert Ende 1906—1913 (in Mil-

¹⁾ Vergleiche Robert Liefmann in seinem Werke „Geld und Gold“, Stuttgart 1916. Seite 153.

tionen M): 64,189, 25,728, 129,149, 120,006, 162,282, 142,282, 91,296, 140,245.

Der Bestand von 1913 setzte sich zusammen aus Wechseln

auf	im Kurswerte von	
Amerika	1,562	Millionen M
„ Belgien	6,101	„ „
„ Dänemark	6,717	„ „
„ England	58,490	„ „
„ Frankreich	21,031	„ „
„ Holland	15,841	„ „
„ Italien	4,782	„ „
„ Österreich-Ungarn	9,640	„ „
„ die Schweiz	9,216	„ „
„ Skandinavien	6,860	„ „ ¹⁾

Diese Ausführungen sollen nur auf das Hilfsmittel hinweisen, das die Devisenpolitik für die Aufrechterhaltung der Landeswährung bietet. Im Kriege allerdings sind alle Wechsel auf ein feindliches Ausland unverwertbar. Aber ist dies ein stichhaltiger Einwand gegen die Devisenpolitik? Bendixen antwortet²⁾: „Unter dem überwältigenden Eindruck des Kriegerlebnisses vergißt man leicht, daß nicht der Krieg, sondern der Friede der normale Zustand zwischen den Nationen ist. Alle Wirtschaft ist auf den Frieden zugeschnitten, und zwar auf einen Frieden von Dauer. Der Gedanke an die Möglichkeit eines Kriegausbruchs mag den Einzelnen veranlassen, zur Sicherung seiner Existenz Vorkehrungen zu treffen, wie man sich oder die Seinen vor Tod und Unglück schützt, darf aber den gesunden Unternehmungsgeist nicht hemmen. Wäre es anders, so würde Deutschland in dem vergangenen Menschenalter nicht reich und stark geworden sein. Nach demselben Grundsatz aber hat sich auch die wirtschaftliche Gesetzgebung zu richten. Ist also die Devisenpolitik die beste Lösung der Währungsaufgabe für den Frieden, so ist sie es schlechthin und ist als solche ohne Furcht vor möglichen Kriegen anzuwenden.“

Von den beiden Hilfsmitteln, die uns im Kriege zum Ausgleich unserer Zahlungsverpflichtungen im Auslande geblieben sind, nämlich Gold- und Wertpapierversendungen, hat uns der große Goldbesitz die wenigsten Dienste geleistet. Nicht etwa keine. Wieviel Gold wir ausgeführt haben, ist amtlich nicht bekannt gegeben worden — man darf die Summe auf mehrere hundert Millionen M schätzen. Sie haben sicherlich manche Steigerung des Preises der ausländischen Währungsgelder, also eine Verschlechterung des Preises unserer eignen Währung, verhindert und so die Einfuhr notwendiger Nahrungsmittel erleichtert. Aber ungleich größere Dienste verdanken wir dem Besitze von Wertpapieren, von denen nach sehr niedriger Schätzung — auch hierfür fehlt freilich die Unterlage — 2 bis 2½ Milliarden M ins neutrale Ausland geflossen sind. Es hätte schätzungsweise wohl über 1 Milliarde mehr sein können, wenn nicht der deutsche Besitzer infolge einer unheilvollen Gesetzesbestimmung, wo-

nach auf ausländische Wertpapiere der hohe Wertpapierstempel schon zu entrichten ist, wenn sie im Inlande nur ausgehändigt werden, seine Wertpapiere im feindlichen Ausland hätte ruhen lassen. Von dort durften sie nach Ausbruch des Krieges nicht mehr ausgeführt werden, wurden später mit Beschlag belegt und haben vornehmlich England zur Sicherleistung gegen die in Amerika aufgenommenen Darlehen gedient¹⁾.

Die vermeintlichen Gefahren einer Papiergeldwährung.

Die Gegner einer Papiergeldwährung weisen auf die großen Schädigungen hin, die die Papiergeldwirtschaft in vielen Ländern in früherer Zeit angerichtet hat. Die Tatsache ist unbestreitbar, aber beweist sie, daß die Gefahr einer auch nur ähnlichen Wirkung für uns in Deutschland bestände, wenn die jetzige Papierwährung dauernd erhalten bliebe? Als warnendes Beispiel werden besonders die zwei großen Zusammenbrüche der Papiergeldwirtschaft in Frankreich im 18. Jahrh. angeführt.

Der erste erfolgte 1720. Ihn verschuldete der Schotte John Law, ein leichtsinniger aber mit scharfem Verstande ausgestatteter Mann, der sich in Amsterdam, Genua, Venedig, Mailand, Neapel und Rom mit der Finanz- und Handelspolitik, wie insbesondere auch mit dem Bankwesen gründlich vertraut gemacht und auch mehrere Schriften darüber veröffentlicht hatte. Seine bedeutendste, noch heute lesenswerte Schrift ist die dem schottischen Parlamente im Jahre 1705 vorgelegte Abhandlung: „Money and Trade considered with a proposal for supplying the nation with money“, die er mit einigen Abänderungen 1720 in französischer Sprache unter der Aufschrift: „Considérations sur le numéraire et le commerce“ veröffentlichte. Er stellt darin die Theorie auf, daß der Kredit ein Gut sei wie Geld, daß eine Vermehrung des Kredits daher gleichbedeutend mit einer Vermehrung des Geldes sei. Immerhin sei der Handel auch von der Menge der Geldumlaufsmittel abhängig, da der Kredit, der Barzahlung verspricht, sich über ein gewisses Verhältnis hinaus nicht vom Bargeld entfernen könne. Infolge der beständigen Zunahme des Silbergeldes (das Gold spielte als Geld zu jener Zeit keine Rolle) durch Einfuhr von Silber in Europa entwerte sich dieses Geld immer mehr. Wenn man jetzt für dieselben Waren zwanzigmal so viel als vor 200 Jahren zahlen müsse, so dürfe man nicht glauben, daß der Preis der Waren gestiegen sei, nein, der des Silbers sei gefallen. Dieses mit großen Kosten aus dem Auslande bezogene Metall sei deshalb als Geld unbrauchbar und nur als Scheidemünze zu verwenden. Das Silbergeld müsse durch das kostenlose Zahlungsmittel, die Banknote, ersetzt werden, der für ihre Sicherheit als Unterlage das Eigentum an Grund und Boden zu dienen habe, deren Wert nur steigen, niemals fallen könne. Ferner heißt es in der Schrift: wie der Bankier einen Kredit in Anspruch nehmen dürfe, der zehnmal größer ist als Anlagekapital, so auch eine Staatsbank, der die Ermächtigung erteilt wird, dieses Kreditgeld auszugeben. Die Banknoten müßten von jedermann in Zahlung genommen werden, d. h. Zwangskurs haben. — Dies ist im wesentlichen das „System“ Laws.

Am 1. September 1715 starb Ludwig XIV., der eine Staatsschuld von 3460 Millionen livres hinterließ. An der Spitze der Finanzleitung stand der Duc de Noailles, ein Mann ohne tiefere Kenntnis des Finanzwesens, bedrängt von den Staatsgläubigern, die die Bezahlung von 710 Mill. fälliger Schulden forderten. In dieser Zeit der Not reichte Law dem Finanzrat einen Entwurf zur Errichtung einer königlichen Notenbank ein, vermittels deren er das ganze Finanzelend zu be-

¹⁾ Siehe auch: Georg Obst, „Das Bankgeschäft“, Leipzig 1914. Bd. I, S. 166ff. und Bd. II, S. 67ff.

²⁾ „Währungspolitik und Geldtheorie im Lichte des Weltkrieges.“ München 1916. S. 48.

¹⁾ Siehe meinen Aufsatz im „Bank-Archiv“ 1917, Nr. 23: „Die Versteuerung ausländischer Wertpapiere nach ihrer Aus-händigung im Inlande.“

seitigen sich anheischig machte. Außer dem Erwerb und der Beleihung von Grund und Boden sollte sich die Bank, um den Wucher im Lande abzuschaffen, mit der Diskontierung von Wechseln befassen; ferner sollte sie die Staatssteuern erheben, um die Steuerpächter und andere käufliche Ämter entbehrlich zu machen. Die zur Bankgründung erforderlichen Mittel wollte Law, der zurzeit 1600 000 livres, d. h. nach jetzigem Gelde 2680 000 Fr. besaß, selbst vorstrecken. Der Staatsrat lehnte den Vorschlag Laws ab, verfügte dagegen zum Schaden des Staatskredits einige hier nicht namhaft zu machende Maßnahmen, die jedoch die Finanznot nicht beseitigten.

Law reichte darauf einen neuen Entwurf, diesmal zur Errichtung einer Privatbank ein, die am 2. Mai 1716 genehmigt wurde. Die Bank trat unter dem Namen „Banque Générale“ ins Leben, mit einem Aktienkapital von 6 Mill. livres, eingeteilt in 1200 auf „Law et sa Compagnie“ lautende Aktien. Die von ihr ausgegebenen Noten, die nach einer Verfügung vom 10. April 1717 bei allen öffentlichen Kassen in Zahlung genommen werden mußten, waren nach Sicht in Silber einlösbar und lauteten über 10000 und 1000 écus (8 écus = 40 livres). Die Bank hatte zwei Abteilungen: die caisse ordinaire und die caisse générale. Die letztere hatte nur die Aufgabe, bei Bedarf dem trésorier der caisse ordinaire Bargeld gegen die gleiche Summe in Banknoten und umgekehrt Banknoten gegen die gleiche Summe in Bargeld umzutauschen: eine Zweiteilung, die infolge der Peel's Act vom 19. Juni 1844 auch bei der Bank of England besteht, wo die Abteilungen „banking department“ und „issue department“ benannt sind.

Die Banque Générale diskontierte Wechsel zu 6%, auch zu 5 und 4%, und rottete so den eingensinnigen Wucher von 30% Zins mit Stumpf und Stiel aus. Sie wurde nach alten, gediegenen Grundsätzen geleitet und auch die übertriebene Vorstellung Laws vom Kredit konnte bei ihrem kleinen Geschäftsumfange keinen großen Schaden anrichten. Die Ansicht, daß sich Silbermünzen zu Geld nicht eignen, kam nicht zur Geltung, da die Bank diese Münzen annahm und gegen ihre Noten umtauschte.

Law strebte jedoch zu seinem Unglück und der vielen, die mit hineingezogen wurden, zu weiterer Ausdehnung seiner Tätigkeit. Auf Grund der ihm übertragenen Vorrechte gründete er im August 1717 die „Compagnie d'Occident“ mit einem Aktienkapital von 100 Mill. livres, die in Staatsbilletts an den Staat gegen eine Rente von 4 Mill. ausgeliefert werden mußten. Law suchte nun sofort den ganzen amerikanischen Handel zu beleben: er baute den hübschen Hafen von Lorient, machte Belle-Isle zum Stapelplatz seiner Gesellschaft und gründete die Stadt New-Orleans.

Nach langem Drängen gelingt es ihm endlich auch durchzusetzen, daß der Regent Philipp von Orléans die Banque Générale für den Staat unter dem Namen „Banque Royale“ übernimmt. Die Bank eröffnet nun auch Girokonten und errichtet fünf Zweiganstalten: in Lyon, La Rochelle, Tours, Orléans und Amiens. Am 5. Januar 1719 wird Law zu ihrem Direktor ernannt.

Jetzt betreibt er auch emsig die Erweiterung der Compagnie d'Occident. Er verbindet mit ihr mehrere andere in Verfall geratene ostindische und chinesische Gesellschaften und läßt aus allen im Mai 1719 die „Compagnie des Indes“ entstehen. Die nötigen Mittel verschafft er sich durch Ausgabe von 500 000 Stück junger Aktien zum Kurse von 550 livres. Bald darauf erfolgen mehrere weitere Vergrößerungen des Aktienkapitals, so daß es im Oktober 1719 die Höhe von 624 000 Stück erreichte. Der Kurs der Aktien war während der der letzten Zeichnung 6000–7000 livres, im November 9800, und stieg im Dezember bis 12 500, d. h., da die Aktie auf 500 livres Nennwert lautete, bis auf 2500%.

Ein wüstes Leben entfaltete sich in der rue Quincampoix, wo das Börsengebäude stand. Millionen wurden in wenigen Stunden gewonnen. Kapitalisten und Spekulanten rissen sich um die Aktien. Immer weitere Kreise zog das Spiel an und bald konnte man in der schmutzigen Gasse alle Stände vereinigt sehen. Die riesigen Umsätze erforderten natürlich große Beträge von Zahlungsmitteln, so daß der Gesamtumlauf der Banknoten sich am Jahreschluß auf eine Milliarde bezifferte.

Am 31. Dezember fand die satzungsgemäße Generalversammlung der Compagnie des Indes statt, der Regent selbst führte den Vorsitz. Law berichtete über das Ertragnis, das eine Gewinnverteilung von 40%, d. h. 200 livres auf jede Aktie zuließ; bei einem Kurse von 12 000 = 9 000 bis jetzt eingezahltem Kapital entsprach dies der mageren Verzinsung von 2 2/3%.

Jetzt verbläbte der trügerische Glanz des „Systems“. Spekulanten von Fach hatten ihren Gewinn schon mehrere Wochen vorher eingehemt, ihre Aktien verkauft, die Menge folgte nun nach.

Daß diese ungeheure Kurstreiberei seinem „System“ nur schaden konnte — der Kurs war vorübergehend auf 18 000 hinaufgeschwollen —, sah Law sehr wohl ein, und es lag ihm selbst daran, den Kurs zu drücken. Er verkaufte deshalb am 9. Januar für Rechnung der Compagnie gegen eine in bar gezahlte Prämie von 1000 livres für jedes Stück das Recht, von ihr in 6 Monaten 30 000 Stück zum Kurse von 10 000 livres fordern zu können. Die Stücke wurden jedoch nicht gefordert, denn das Blatt hatte sich gewandt, der Kurs war unter 10 000 gesunken. Die empfangene Prämie von 3 Mill. hat Law jedoch den Wahlberechtigten zurückerstattet, die Compagnie „sollte nicht aus dem Vertrauen, das man ihr erwiesen, einen derartigen Nutzen ziehen“. Law, der gegen den zu hohen Kurs der Aktien gekämpft hatte, ist nun durch die Verkäufe der Spekulanten gezwungen, den Kurs durch Käufe zu halten: bis zum 22. Mai 1720 hatte die Bank 230 000 Stück erwerben müssen, im ganzen besaß sie bereits nicht weniger als 430 000 Stück. Da die Banque Royale das Geld für den Ankauf vorschießen mußte, war der Notenumlauf um weitere 1/3 Milliarden livres gestiegen; für Silber wurde bereits Aufgeld gezahlt.

Um den papiernen Bau zu stützen, hatte der Regent schon zwei berichtigte Verordnungen erlassen, die dritte und die am meisten verheerend wirkende vom 20. Mai 1720 bestimmte: „Die Aktien der Compagnie sollen von heute auf 8000 livres herabgesetzt werden, vom 1. Juli ab auf 7500 u. s. f. jeden folgenden Monat um weitere 500 livres so daß sie am 1. Dezember 5000 livres gelten“. „Die Banknoten“, sie lauteten über 10 000, 1000, 100 und 10, „sollen von heute an um 1/3, also auf 8000, 800, 80 und 8 herabgesetzt werden und monatlich weiter um 500, 50, 5 und 1/3, so daß sie am 1. Dezember 5000, 500, 50 und 5 livres gelten.“

Damit war das Eingeständnis des Staatsbankrotts erfolgt. Groß war die Aufregung in Frankreich, furchtbar die Erbitterung in Paris. Drohbriefe wurden verbreitet, Flüche und Verwünschungen auf Law und den Regenten werden laut — Law entgeht mit knapper Not der Todesstrafe. Die Compagnie wird aufgefordert, Rechnung abzulegen. Eine Prüfungskommission findet allerdings die Bücher in bester Ordnung, doch als Unterlage für fast 3 Milliarden ausgegebene Noten nur einen Bestand von 21 Millionen in gemünztem Metall und 240 Millionen in Wechseln; als Gegenwert der noch umlaufenden 200 000 Stück der Aktien der Compagnie sind im wesentlichen 300 Millionen livres in bar und 500 Schiffe mit Ladung vorhanden. Alle Versuche, das Vertrauen wieder herzustellen, scheiterten. Als die Compagnie von ihren Aktionären eine weitere Einzahlung von 150 livres auf jede Aktie forderte, mit der Androhung, falls sie nicht geleistet würde, die Aktien für verfallen zu erklären, verkaufte man das Stück für einen Louis'd'or = 20 livres.

Am 28. Dezember 1720 verließ Law Frankreich. Von seinem großen Vermögen besaß er nur noch 5 Millionen wertloser Noten und 800 Louis'd'or, die ihm der Zufall in die Hände gespielt, sein sonstiges Hab und Gut war mit Beschlagnahme belegt worden. Nach einem längerem Aufenthalt in London, wohin ihn das britische Kabinet berufen hatte, reiste er 1725 nach Venedig, wo er in düsternen Verhältnissen starb.

So endete als Tragödie das „System“ Laws, das auf falschen wirtschaftlichen Grundsätzen aufgebaut war. Früher oder später, beim ersten Windstoß, konnte der Schiffbruch nicht ausbleiben. Die Ideen Laws hatten aber zu der allgemeinen Einführung eines neuen Zahlungsmittels, der Banknote, geführt).

¹⁾ Ausführlicheres über Law findet man in der Schrift von S. Alexi: „John Law und sein System“. Berlin 1885.

Der zweite Zusammenbruch der Papiergeldwirtschaft in Frankreich im 18. Jahrh. erfolgte zur Zeit der Revolution. Die Nationalversammlung hatte im Dezember 1789 beschlossen, die zum Staatsgut erklärten Kirchengüter zu veräußern und, um der verzweifelten Finanzlage aufzuhelfen, den zu erwartenden Erlös schon im voraus durch Ausgabe von Assignaten nutzbar zu machen. Man nannte sie so, weil sie Anweisungen auf den Wert der eingezogenen Güter der Kirchen, der königlichen Familie und des ausgewanderten Adels waren. Nach Maßgabe der Einkünfte aus deren Verkauf sollten sie eingelöst werden. Die Höchstsumme, bis zu der ausgegeben werden sollte, wurde auf 400 Millionen livres festgesetzt.

Ursprünglich mit 5% verzinzt, wurde schon wenige Monate nach ihrer Ausgabe die Verzinsung auf 3% herabgesetzt und im September 1790 ganz aufgehoben. Mit Zwangskurs ausgestattet, waren sie also richtiges Papiergeld geworden. Der Grundsatz, die auf 1200 Millionen livres erhöhte Höchstsumme der Ausgabe des Papiergeldes nicht zu überschreiten, wurde bis 1793 aufrecht erhalten. Jetzt verschwand er und die ausgegebenen Summen wuchsen lawinenartig. Sie betrugen 1795: $7\frac{1}{4}$, 1796: $27\frac{1}{2}$, Ende 1796: $45\frac{1}{2}$ Milliarden livres. Im umgekehrten Verhältnis sank der Kurs der Assignaten rasend schnell. Im März 1791 90%, im Jahre 1792 bis 57%, 1793 bis 22%, 1794 bis 20%, 1795 bis $\frac{1}{2}$ %, Ende 1796 bis $\frac{1}{8}$ %. Selbstverständlich hatten nicht allein die massenhafte Ausgabe der Assignaten, die schließlich die diesem Papiergeld verbrieftete Sicherheit vollends aufhob, sondern auch die politischen Zeitverhältnisse auf die Kursbewegung eingewirkt. Trotz aller Gewaltmaßregeln, die getroffen wurden, den Kurs zu heben, es gelang nicht mehr, vollständige Entwertung war das Ende.

Diese zwei von Goldgeldanhängern häufig angeführten Beispiele aus der Geschichte des Geldwesens sollen die Gefahren einer Papiergeldwirtschaft beweisen. Die Geschichte kann jedoch hier, wie häufig bei andern Fragen, nicht als Lehrmeisterin angerufen werden. Sowohl der öffentliche Kredit als auch die Macht des Staates über das Geldwesen waren im 18. Jahrh. noch nicht hinreichend entwickelt, um Papiergeld ohne allzustarke Entwertung im Umlauf zu erhalten und schließlich wieder auf den Gleichwert mit dem Metallgeld zu bringen. Die Bedenken, es werde der Staat auch heute noch bei wirtschaftlichen Krisen, bei Mißernten oder sonstigen unvorherzusehenden Notständen, besonders bei Kriegen, die Notenpresse zu fiskalischen Zwecken mißbrauchen, sind allgemein ausgedrückt, nicht berechtigt. Früher war diese Gefahr allerdings vorhanden, und sie besteht wohl auch jetzt noch in einzelnen, wenig entwickelten Staaten. In Deutschland aber, wo wir eben erst die Erfahrung gemacht haben, daß der Staat auch bei einer Geld-

beschaffung für Notzwecke die Gesetze auf das genaueste beobachtet und den Notenkredit nur unter Diskontierung von Schatzscheinen und nur in beschränktem, durch den Bedarf an Umlaufsmitteln begrenzten Umfang in Anspruch nimmt, besteht diese Gefahr nicht.

Immerhin könnte man sagen, daß ja auch bei uns eine übergroße Ausgabe von Banknoten stattgefunden habe. Die Folge der dadurch entstandenen Inflation (Überflutung) mit Zahlungsmitteln seien eingetreten: die Steigerung aller inländischen Preise, also die Verminderung der Kaufkraft des Geldes und ferner die starke Verschiebung des Verhältnisses unseres inländischen Geldes zu dem des Auslandes zu unseren Ungunsten. Zugegeben einmal, daß diese Tatsachen wirklich die Folgen unserer Notenvermehrung seien. Welche Umstände haben dahin geführt? Der Bedarf des Staates an Zahlungsmitteln mußte befriedigt werden. Mit Goldgeld allein wäre es nicht möglich gewesen, selbst wenn wir uns solches durch ausländische Anleihen hätten verschaffen können. Aller Vorrat von Gold hätte nicht ausgereicht. Also ohne Ausgabe von Papiergeld wäre es, ebenso wie in den andern kriegführenden Ländern, nicht gegangen. Unsere Goldwährung hat uns nicht davor geschützt.

Übrigens kann eine Steigerung aller Preise als Folge einer großen Zahlungsmittelvermehrung auch bei übermäßig großer Zufuhr von Gold eintreten, wie sich dies in den Vereinigten Staaten gezeigt hat. Der Geldstoff ist also gleichgültig.

Die wirkliche Ursache der Teuerung findet Bendixen¹⁾ in einer fehlerhaften Geldschöpfung, die darin besteht, daß neue Zahlungsmittel ausgegeben werden, ohne daß auf dem Markte Warenvermehrung stattgefunden hat. Die Erklärung ist für Friedenszeiten unbedingt richtig. In der Kriegszeit wird aber die Ursache in vielen Fällen zur Wirkung. Es läßt sich dabei gar nicht feststellen, welcher Teil der Teuerung auf Geldvermehrung, welcher auf Knappheit an Waren und Arbeitskräften zurückzuführen ist. Zur Verteuerung hat besonders der Staat durch seinen Bedarf an Geschützen, Munition, Wagen, Pferden, Automobilen usw. beigetragen. Dazu kommen die Kriegsgewinner mit ihren hohen Einkommen, die gegenseitig bei Anschaffung von Bedarfs- und Luxuswaren in Wettbewerb treten. Auch der Schleichhandel ist in diesem Zusammenhang nicht zu vergessen. Dieses Zerren am Warenvorrat hat als Wirkung erhöhte Preise und diese haben als Wirkung erhöhten Bedarf an Zahlungsmitteln.

Der weiteren Behauptung, daß an dem Sinken des Kurses unseres Währungsgeldes im Auslande, was ja auch eine Verteuerung der Waren, die aus dem Auslande bezogen werden, zur Folge hat, schuld sei nicht etwa allein die Beschränkung unserer Ausfuhr, sondern auch die Vermehrung unserer seit dem 4. August 1914 nicht mehr einlösbaren Banknoten, muß widersprochen werden.

¹⁾ Siehe Max v. Heckel im Wörterbuch der Volkswirtschaft, I. Bd. Jena 1911. S. 270.

¹⁾ „Das Inflationsproblem.“ Finanzwirtschaftliche Zeitfragen, Stuttgart 1917. 31. Heft, S. 14.

Wir bezahlen für ausländische Waren hohe Preise, nicht infolge des stark zugenommenen Notenumlaufs, sondern weil wir die Waren notwendig brauchen. „Es gibt keinen Kaufmann, der bereit wäre, auch nur einen Pfennig mehr für eine Ware zu bezahlen als sonst, weil er zufällig im Augenblick gut bei Kasse ist. Auch der Privatmann bemißt den ihm erlaubten Aufwand nicht nach seinem Kassenbestand, sondern nach seinem Einkommen¹⁾.“ Die Wirkung der sog. Baissespekulation auf den Stand unseres Währungsgeldes im Auslande darf nicht überschätzt werden. „Einem Verkauf von Mark aus spekulativer Absicht muß immer einmal in der Vergangenheit oder in der Zukunft ein Kauf gegenübertreten und umgekehrt; erzeugt das eine einen Preisdruck, so geht von dem andern ein Einfluß in entgegengesetzter Richtung aus. Da diese Spekulation mit verhältnismäßig kurzen Zeiträumen rechnet, so werden sich beide Wirkungen (ich füge hinzu, in der Regel) bald ausgleichen²⁾.“

In unsrer Kriegszeit haben freilich die auf das weitere Fallen des Wertes unseres Währungsgeldes gerichtete Unternehmungen den Preisdruck, den schon unsere ungünstige Handelsbilanz auf den Stand der Wechselkurse im Auslande ausübte, zeitweise noch wesentlich verstärkt. Die Gegenwirkung zeigte sich, als in der zweiten Hälfte des Dezember die Hoffnungen auf nahen Frieden erwachten. Die Banken und Bankhäuser im Auslande, die deutsches Währungsgeld zur Deckung ihrer Verpflichtungen anschaffen wollten, fanden in den Märkten nur wenig Markdevisen, Markguthaben oder gar deutsche Banknoten, so daß verhältnismäßig kleine Beträge schon beträchtliche Kursbewegungen zu unsern Gunsten hervorbrachten. Erhöht wurde der Bedarf an deutschem Gelde noch dadurch, daß, ebenfalls infolge der Friedenshoffnungen, in spekulativer Absicht viele deutsche Wertpapiere, besonders Reichsanleihen, in Deutschland vom Ausland gekauft wurden, wo sie sich ja durch den jeweiligen Stand der Valuta wesentlich billiger als in ihrem Heimatlande berechneten.

Rückblicke und die Einrichtung unseres Geldwesens nach dem Kriege.

Die bisherigen Ausführungen haben gezeigt, daß das Geld, das ursprünglich nur aus wertvollem Stoff bestand, die Eigenschaft als wertvolles Tauschgut wohl beibehalten hat, sich aber im Laufe der Zeit als Zahlungsmittel im Verkehrsleben zu einer bloß begrifflichen Werteinheit, wie Mark, Krone, Frank, in der die Preise ausgedrückt werden, entwickelt hat. Das Geld braucht deshalb nicht selbst ein Gut zu sein, wie es auch z. B. nicht das Stück Pappe ist, das zu einer Eisenbahnfahrt berechtigt. Zwischen Geld und den übrigen wirtschaftlichen Gütern besteht eben kein Austauschverhältnis, was

natürlich nicht heißen soll, es werde geleugnet, daß Geld gegen Ware hingegeben wird. Bestritten wird nur, daß es sich hier um einen Tausch von einem wirtschaftlichen Gute gegen andere wirtschaftliche Güter handle. Das Geld ist seinem Wesen nach nur Berechtigungsausweis zum Empfang wirtschaftlicher Güter. Nur bei dieser Auffassung ist die metallistische Geldlehre zu überwinden.

Hat sich denn diese Lehre im Kriege bewährt? Man kann auf diese Frage nur mit „nein“ antworten. Die Goldwährung hat gerade zu der Zeit versagt, wo wir ihrer Dienste ganz besonders bedurft hätten, und doch hatten wir in Vorbereitung auf den Krieg in jedem Jahre unsern Goldschatz beträchtlich vergrößert.

Bei den traurigen Währungsverhältnissen früherer Zeiten konnte eine Edelmetallwährung auch deshalb als die beste Geldverfassung gelten, weil sie der Allmacht des Staates durch die Natur Grenzen setzte, indem sie ihn bei der Geldschöpfung an die beschränkt vermehrbare Gewinnung der Edelmetalle band. Heute, wo sich der weitaus größte Teil der Zahlungen durch Schecks, Giros, Abrechnungs- und Überweisungsverfahren von der Benutzung der staatlichen Zahlungsmittel unabhängig gemacht hat, hat das Goldgeld seine Rolle ausgespielt und die Goldwährung ist ein ungeheurer Luxus geworden.

Es ist ja ohne weiteres zuzugeben, daß der Glaube an den Wert des Goldgeldes wegen des Stoffes, aus dem er besteht, mehr gefestigt ist, als der an den Wert des Papiergeldes. In der Theorie klingt es ja auch ganz schön, daß man mit der Einlösungspflicht der Banknoten einen Anspruch an ein unter allen Umständen wertvolles Sachgut habe. In Wirklichkeit wird aber die Einlösungspflicht, wie die Erfahrung lehrt, aufgehoben, sobald ein Staat in schwierige politische und wirtschaftliche Lage kommt. Das ist auch notwendig, denn geschähe es nicht, so würde, falls viele die Einlösung ihrer Banknoten verlangten, der Goldvorrat bei weitem nicht ausreichen, zumal in solcher Zeit noch die geforderten Rückzahlungen in Gold zahlloser Bankguthaben, sowie fälliger und gekündigter Hypotheken hinzukämen.

Die erste Abkehr von der reinen Goldwährung brachte das Jahr 1909, indem infolge der Erfahrungen aus der Handelskrise von 1907, die Reichsbanknoten zu gesetzlichen Zahlungsmitteln erklärt wurden. Als dann folgte am 4. August 1914, nachdem die Reichsbank 105 Mill. M in Gold hatte auszahlen müssen, in richtiger Würdigung der mit einem Krieg verbundenen Wirtschafterscheinungen, in der Voraussicht eines erhöhten Zahlungsmittelbedarfs und der Gefahr der Aufspeicherung von Gold, sowie der Möglichkeit allzu reichlichen Goldabflusses ins Ausland³⁾, die Aufhebung des hauptgrundlegenden Satzes der Goldwährung, nämlich der Verpflichtung der Reichsbank, ihre Noten in

¹⁾ Eßlen: „Die neuere Geldtheorie und die Frage der Neuordnung unsrer Währung nach dem Kriege“. Veröffentlichungen des Deutschen Wirtschaftsverbandes für Süd- und Mittelamerika. Berlin 1917. Heft 1. S. 23.

²⁾ Eßlen a. a. O. S. 24.

³⁾ Rudolf Dalberg: „Die Entthronung des Goldes“. Finanzwissenschaftliche Zeitsfragen. Stuttgart 1916. 30. Heft, Seite 16.

Gold einzulösen. Ferner wurde, um ein Goldaufgeld im Inlande zu verhindern, der Goldhandel verboten.

Damit war aber noch nicht genug getan; auch das Bankgesetz erfuhr wesentliche Änderungen. Erstens in bezug auf die Wechseldeckung. Neben der bisherigen Vorschrift über die $\frac{2}{3}$ Deckung der umlaufenden Noten durch Wechsel, für die mindestens zwei als zahlungsfähig bekannte Personen haften, wurde nun bestimmt, daß auch Wechsel, die das Reich verpflichten, als bankmäßige Notendeckung zu gelten haben. Zweitens wurde der Grundsatz der $\frac{1}{3}$ Golddeckung preisgegeben, da bestimmt wurde, daß sowohl die Reichskassenscheine als auch die Darlehnskassenscheine, ebenso wie Gold zur Deckung der Reichsbanknoten dienen können.

Der Reichsbankausweis vom 31. Dezember 1917 zeigte folgende Ziffern (in Millionen M):

Metallbestand		2587,9
davon in Gold	2406,5	
Kassenscheine		1314,8
davon Darlehnskassenscheine	1304,5	
Reichskassenscheine	10,3	
dagegen Notenumlauf		11467,7
Depositen		8050,3

Es waren demnach von den umlaufenden Noten nur ungefähr 21% mit Gold gedeckt, unter Hinzurechnung des Silberbestandes ungefähr 22,6%; der Metall- und der Kassenscheinebestand zusammen ergeben eine Deckung von ungefähr 34,3%, also noch innerhalb der Grenze, die das Bankgesetz vorschreibt. Rechnet man den Betrag der umlaufenden Noten und den der Depositen zusammen, so ergibt sich, daß dafür nur 13 $\frac{1}{4}$ % in Gold vorhanden waren. Die knappe, nach dem Bankgesetz gerade noch ausreichende Notendeckung macht es begreiflich, daß die Reichsbankleitung bemüht ist, die Besitzer von Goldschmuckgegenständen zu veranlassen, sie an die Goldannahmestellen gegen Bezahlung abzuliefern, ebenso Edelsteine und Perlen, durch deren Verkauf im Auslande sich das Reich dort Guthaben verschaffen kann.

Die früher in den Zeitungen bei der Veröffentlichung der Reichsbankausweise übliche Berechnung der Notendeckung in Gold hat, seitdem diese unter 33 $\frac{1}{3}$ % gesunken ist, aufgehört. Wie viele unter den Millionen Personen, die mit Geld umgehen, haben denn diese Veränderung auch nur bemerkt? Es macht ja auch kein Mensch einen Unterschied zwischen Reichskassenscheinen und Darlehnskassenscheinen, die gar keine Golddeckung haben, und den Banknoten.

Was folgt aus dieser Betrachtung? Daß jede Aufspeicherung von Gold zum Zweck der Deckung der doch nur im Inlande umlaufenden Noten überflüssig ist. Geschähe es weiter, so wäre dies eine Verschwendung, der wir uns nach dem Kriege, wo wir uns anstatt des Goldes viel nützlichere Dinge anzuschaffen haben werden, nicht schuldig machen dürfen.

Auch zur Aufrechterhaltung der Wertbeständigkeit unseres Währungsgeldes gegenüber dem aus-

ländischen Gelde ist, wie bereits dargelegt worden, ein Vorrat von Gold nicht unbedingt nötig, da es dafür außer Versendung von Gold, ebenso wirksame Mittel gibt, die wir auch schon vor dem Kriege mit Erfolg anwandten, nämlich Devisenverkäufe, Wertpapieraufuhr und Diskonterhöhung.

Wenn auch die Entwicklung des Geldwesens auf vollständige Entthronung des Goldes hinweist, so kann ja in den Jahren des Übergangs zu diesem Ziele ein gewisser Vorrat von Gold gehalten werden, jedoch lediglich zu dem Zwecke, ihn gelegentlich zum Ausgleich unserer Zahlungsverpflichtungen im Auslande zu verwenden. Dafür würden etwa dreihundert Millionen mehr als ausreichend sein. Die größte Ausfuhr von Gold in einem Monat aus dem deutschen Zollverein war im November des Krisenjahres 1907, sie betrug 129 885 000 M. Die Gesamtausfuhr des Jahres belief sich auf 293 364 000 M, der eine Gesamteinfuhr von 206 432 000 M gegenüberstand. Wie vorteilhaft würde es für uns sein, wenn wir, nach Änderung des Bankgesetzes, für den größten Teil unseres jetzigen Goldbestandes bald nach Beendigung des Krieges wichtige Rohstoffe für unsere Industrie erwürben.

Bis unsere Handelsbilanz es ermöglichen wird, unsere Mark wieder in das alte Wertverhältnis zu den ausländischen Währungsgeldern zu bringen, wird selbstverständlich eine geraume Zeit vergehen. Dieser Zeitpunkt würde aber näher gerückt sein, wenn wir Gold nicht in früherer Menge als toten Schatz bei uns ruhen lassen und nicht weiter in unwirtschaftlicher Weise aus dem Auslande beziehen. Bedenken wir immer, daß jeder Goldbezug den Verzicht auf andere Gebrauchsgüter bedeutet.

Alle Reformbestrebungen auf dem Währungsgebiete, wenn sie auch im einzelnen auseinandergehen, aber auf die Aufgabe der Goldwährung gerichtet sind, stimmen darin überein, daß der Silbergeldumlauf wieder hergestellt und die kleinen Noten, wenigstens die zu 1 und 2 M, wieder eingezogen werden.

Der Metallist A. Grabowsky sagt in seiner Schrift „Weltpolitik und Finanzpolitik“¹⁾: das Vertrauen in den Staat „beruht im wesentlichen auf der Vorstellung, daß in den Kellern der Reichsbank eine riesenhafte ... Menge roten Edelmetalls lagert. Man mag das noch so häufig Goldwahn heißen, solange dieser Goldwahn vorhanden ist, bedeutet er eine feste Realität in politischer und wirtschaftlicher Hinsicht“. Liefmann entgegnet darauf: „Nein, es ist im Gegenteil eine höchst wichtige Aufgabe, diese unwirtschaftlichen Vorstellungen zu zerstreuen, genau wie man auch auf anderen Gebieten unwirtschaftliche Verfahren zu beseitigen trachtet.“

Diesen Worten schließt sich der Verfasser dieses Aufsatzes an.

¹⁾ Berlin 1916. S. 20.

Schulden und Reinvermögen in der Bilanz.

Von Manfred Berliner, Hannover.

Auf die Widemannschen Ausführungen in Heft 4/6 dieser Zeitschrift möge mir eine kurze Erwiderung gestattet sein.

I.

Ich kann nicht anerkennen, daß es Widemann gelungen ist, den in seiner „Einführung in die Buchhaltung“ behaupteten Gegensatz zwischen Schulden und Reinvermögen, gegen die ich mich gewandt hatte, nunmehr überzeugend zu begründen.

Zu Satz 2 wird erklärt, „Aktiven und Passiven sind Gegensätze“, wogegen niemandetwas einwenden wird. — Daraus wird nun in Satz 3 geschlossen, daß auch das Reinvermögen, weil es ein Mehr an Aktiven bedeute, in innerlichem Gegensatz zu den Schulden stände. Hier tritt wiederum die Verwechslung zwischen Rohvermögen und Reinvermögen hervor, die eine Klärung des Streitpunktes verhindert. — Nehmen wir an, in der Bilanz stünden 100 A gegenüber 40 S und 60 R. Die Frage ist doch: „Besteht ein Gegensatz zwischen 60 R und 40 S?“ und nicht: „Besteht ein Gegensatz zwischen der in 100 A enthaltenen Quote 60 A und 40 S?“ Zwischen der Quote 60 A und den 40 S besteht überhaupt keine Beziehung, denn die Quote 60 der Aktiva tritt erst in die Erscheinung, wenn die 40 Schulden bezahlt oder mindestens als bezahlt gedacht sind, und nur noch 60 A den 60 R gegenüber stehen. (Vergleiche hierzu meine Buchhaltung und Bilanzenlehre § 51, Begriffsbestimmung von Reinvermögen und Überschuldung.)

Mit dieser Erörterung ist auch schon im wesentlichen die Widemannsche Anschauung widerlegt, als ob zwischen Eigenkapital und Fremdkapital ein Gegensatz bestehe, wie zwischen „mein“ und „dein“. Ich möchte hierzu aber noch folgendes sagen: Das gesamte in meiner Bilanz stehende Rohvermögen ist mein Vermögen, ganz gleich, wie groß meine Schulden sind. Durchaus abzuweisen ist der, allerdings nicht selten ausgesprochene Gedanke, meinem Gläubiger gehöre ein seiner Forderung entsprechender Teil meiner Aktiva, und mir selbst nur der Rest. — Wenn ich in meinem ersten Aufsätze die Ausdrücke Fremdkapital und Eigenkapital neben den Ausdrücken Schulden und Reinvermögen benutze, so tat ich das lediglich, weil die beiden Schriftsteller, deren Auslassungen ich zu besprechen unternommen, jene Ausdrücke angewandt haben. Mir selbst behagen sie nicht recht, da sie zu falschen Auffassungen Anlaß geben. Der Kaufmann gebraucht sie nicht, wenn er auch sagt, daß in einem Geschäftes soundsoviel „fremdes Geld“ arbeite.

Weiter sagt Widemann: „Ich komme nicht darüber hinweg, daß (beide) Subtrahend und Differenz wesensungleich sind.“ Auch das kommt nicht in Frage, ob R und S „wesensungleich“ sind, sondern ob sie als „Gegensätze“ aufzufassen wären. In meinem ersten Aufsätze, Seite 22, 2. Spalte, hatte ich schon selbst gesagt: „Fremd-

kapital und Eigenkapital sind gewiß nicht ganz gleichartig usw.“

Ferner sagt Widemann (Seite 113/114): „Passivenvermehrung ist Vermögensminderung . . . , da zur Feststellung des Vermögens die Passiva (besser: die Schulden M. B.) von den Aktiven abgezählt werden, und folglich jede Passivenvermehrung sofort als Vermögensminderung wirkt.“ Widemann übersieht immer noch, daß es keine einseitige Schuldvermehrung gibt, daß eine solche vielmehr immer mit einer Aktivenvermehrung oder einem Verluste am Reinvermögen verbunden sein muß; wenn aber die Schuldvermehrung neben einer Aktivenvermehrung steht (z. B. Kauf von Ware auf Kredit), dann wirkt die Schuldvermehrung eben nicht als Reinvermögensminderung. (In meinem ersten Aufsätze sind Seite 23, 1. Spalte, 17. Zeile von oben hinter dem Worte „solchen“ die Worte „oder einer Schuldenminderung“ einzufügen.)

Schließlich stellt Widemann eine Buchungsregel auf, mit der auch ich, wie er meint, vielleicht einverstanden sei. Nicht ganz, muß ich leider sagen; es fehlt in dieser Buchungsregel der Satz, daß bei der Verbuchung auf Konten der Schulden die Vermehrung ins Haben, die Verminderung ins Soll kommt. — Ich sehe übrigens nicht ein, was die Buchungsregel mit der Streitfrage, die uns beschäftigt, zu tun hat.

II.

An eine ganz nebensächlich von mir gebrauchte Bemerkung knüpft Widemann eine Erörterung über die Einkontenreihen-Theorie, nach welcher (angeblich) eine Unternehmung in keinem Zeitpunkte Kapital besäße, das nicht geschuldet wäre. Die Widemannschen Ausführungen berühren mich in hohem Grade befremdlich. Kennt denn Widemann nur die erste Auflage meines Buchhaltungswerkes (von 1892)? und weiß er nicht, daß ich die damalige unglücklich gefaßte Erklärung sogleich nach Einsetzen der Hüglichen Kritik fallen gelassen und durch eine bessere ersetzt habe? Leider steht Widemann in dieser Beziehung nicht allein; auf die gleiche alte Erklärung gestützt, geht Schär soweit, daß er die Einkontenreihen-Lehre überhaupt nicht als Theorie anerkennen will; sie sei nur eine Veranschaulichung, eine Erklärungsmethode. Die mathematische Begründung übergeht er einfach.

Den Streit zwischen Einkontisten und Zweikontisten möchte Widemann gern durch eine Einigung der beiden Schulen aus der Welt geschafft sehen. Das möchte ich auch, und habe schon vor 7^{1/2} Jahren in dieser Zeitschrift (April 1910) entsprechende Vorschläge gemacht. Mein Friedensangebot ist aber nicht beantwortet worden. Wie aus der eben erwähnten Äußerung Schärs hervorgeht, betrachtet er die Einkontisten überhaupt nicht als zu verhandeln berechtigt. Widemann erkennt richtig, daß die Neutralen, nämlich die Handelsschulen, den Schaden davon tragen.

Selbstkosten- und Gewinngliederung.

Von R. Lambert, München.

Vor 12 Jahren¹⁾ schrieb Josef Kohler, der Jurist stoße häufig auf Fälle, wo das Recht sich nicht selbst stützen könne, wo es seine Fundamente aus einer anderen Lebensbetrachtung und aus anderen Lebensstudien herholen müsse. Eine große Reihe von Begriffen, mit denen er zu operieren habe, sei wirtschaftlich und könne nur aus der Wirtschaftslehre erkannt werden. Heute, wo der Staatsanwalt seinen Strafantrag, der Richter sein Urteil abhängig sieht von der genauen Berechnung des „übermäßigen“ Gewinns, könnte er die Abhängigkeit der Jurisprudenz von der Wirtschaftslehre noch entschiedener betonen. Um was handelt es sich da nicht alles: Bedeutung der Generalia, gehört Tantieme dazu oder gar auch die „Sonderrücklage“, sind Zinsen des eigenen Kapitals, Unternehmerlohn und Risikoprämie Selbstkosten, oder nur Maßstäbe, um den Gewinn zu beurteilen? Kundenkonto, Agentenprovision: Selbstkosten oder nicht? Ist der Gewinn zu den Selbstkosten oder zum Umsatz in Beziehung zu setzen? In solchen Fragen ist Rechtsentscheidung unmöglich ohne wirtschaftliches Verständnis. Wenn sich der Richter im Vertrauen auf die trügerische Vorschrift²⁾ der ordnungsmäßigen Buchführung an den im Geschäftsleben stehenden Praktiker wendet, dann bekommt er nicht die Auskunft, die er sucht. Der Richter sucht die Wahrheit, dem Praktiker ist sein Interesse das Wahre. Es bleibt den Staatsanwälten und Richtern nichts anderes übrig, als selbst in die wirtschaftlichen Materien einzudringen und sich eigene Meinungen zu bilden nach dem Vorbild des obersten Vertreters der juristischen Praxis, des Reichsgerichts.

Wer aber nach einem wissenschaftlichen Wegweiser sich umschaut, steht vor zahlreichen, in den Grundfragen sich widersprechenden Lehrbüchern. In diesen und auch in dem eine Art Extrakt der herrschenden Lehre bietenden großen Handbuch der Staatswissenschaften werden die wirtschaftlichen Erscheinungen von hoher philosophisch-ethischer Warte herab unter vorwiegend sozialen Gesichtspunkten betrachtet, für welche die privatwirtschaftlichen Begriffe, wie Selbstkosten, Umsatz und Gewinn abseits liegen. Um solche handelt es sich aber gerade bei den Entscheidungen, welche die Berechnung des übermäßigen Gewinnes erfordern. Privatwirtschaftslehre und Buchhaltungslehre tasten noch unsicher, die Buchhaltungsterminologie liegt noch im Argen. Sollen diese als Erkenntnisinstrumente dienen, dann müssen sie erst geschärft werden; ihrer Benutzung, um Begriffe zu klären, müßte die Klarstellung der Buchhaltung vorangehen. Dem suchte der Schöpfer der juristischen Bilanztheorie, so darf man J.-R. Dr. Veit Simon bezeichnen, dadurch abzuhelpen, daß er den juristischen Ausführungen eine eigene Buchhaltungsskizze vorausschickte, und seine Nachfolger, die Juristen Knappe,

Maatz, Rehm, sind ihm darin gefolgt. Wollte ich dasselbe Verfahren einschlagen, die Frage der Buchhaltungstheorie im Vorbeigehen zu lösen, dann erhielte mein Artikel eine Länge, die ihn als Sperrgut aus dieser Zeitschrift ausschließen müßte. Es bleibt nichts anderes übrig, als die Buchhaltung beiseite zu lassen und die Frage zu stellen, ob jene wirtschaftlichen Begriffe, wenn sie auch in der Geschäftspraxis mit der Buchhaltung durchaus verquickt sind, nicht doch anders als nur kontenmäßig dargestellt werden können, um gerade den Juristen entgegenzukommen, auf welche, wie auf alle Buchhaltungslaien der Buchhaltungsjargon nur verwirrend, nicht klärend zu wirken pflegt. Dem Wort eines Philosophen folgend, daß der Weg zum Verstand durch die Sinne führt, bediene ich mich eines Raumbildes und stelle statt des Fabrikationskontos, in welches jene wirtschaftlichen Begriffe münden sollen, ein zu den Augen sprechendes Schema auf, dessen Inhalt den Gegenstand der nachfolgenden Besprechung bildet.

Selbstkosten, Umsatz und Gewinn.

Rohstoffe	Selbstkosten	Nettoumsatz	Bruttoumsatz	Versand
Bezugskosten				
Lohn usw.				
Betriebskosten				
Handelskosten				
Abschreibung				
Versandkosten				
Gewinn	Gewinn	Abzüge		
Kundenskonto				
Vermittlerprovision				
Rückware der Kunden				Rückware

Selbstkosten.

Was in den Geschäftskontoren bisher stets als Selbstkosten bezeichnet wurde, wird seit dem Eingreifen juristischer Schriftsteller und im Anschluß an verschiedene richterliche Urteilspublikationen „Gestehungskosten“ genannt, ohne daß ersichtlich wird, warum man sich von dem geschäftlich eingebürgerten Ausdruck abgewendet hat; begrifflich sind beide ganz gleich. Man sollte nun meinen, daß kein Geschäftsmann darüber im Zweifel sein

¹⁾ Deutsche Wirtschaftszeitung, 1905, Nr. 2.

²⁾ H. G. 38.

könne, wie hoch ihm eine Ware zu stehen gekommen ist, und daß jeder Industrielle genau weiß, was er für die Erzeugung seiner Fabrikate ausgegeben hat, und doch ist hier noch vieles strittig.

Für die Selbstkosten sollte der selbstverständliche, fast trivial einfach klingende Grundsatz gelten: nur was gekostet hat, gehört zu den Selbstkosten. Das Positive dieses Satzes ist weniger bestritten, als was er ablehnt. Damit sind nämlich Posten, die wir weder gezahlt, noch zu zahlen schuldig sind, die uns nur Maßstäbe für unser Gewinnziel sind, von den Selbstkosten ausgeschlossen. Davon wird im Einzelnen noch zu reden sein.

Wir beschränken uns auf die Selbstkosten der Industrie, weil deren Erzeugungskosten schwierigere Probleme stellen, als die Selbstkosten des Handels, und diese grundsätzlich Neues nicht bringen. Über die Tragweite des Schemas muß ich einschränkend bemerken, daß die wirtschaftliche Bedeutung der einzelnen Begriffe in keiner Beziehung steht zu dem Raum, den sie im Schema einnehmen. Man hätte das ja auch berücksichtigen können, es würde aber die bequeme Lesbarkeit und die Übersicht gestört haben, und überdies ist es schwierig, die großen Verschiedenheiten mit einem Durchschnittstyp auszugleichen. Die Kritik verfehlter Größendarstellung lehne ich also ab. Nur den Raum für Gewinn habe ich absichtlich größer bemessen, einmal um ihn als Ziel hervorzuheben, aber auch weil er noch eine besondere Gliederung aufnehmen soll, die unten dargestellt ist.

Das erste Stichwort „Rohstoffe“ des Schemas umfaßt den Einkaufspreis der Roh- und Hilfsstoffe unter Einschuß der Einkaufskommission. Der hierfür in die Selbstkosten einzustellende Betrag ist häufig, was graphisch nicht dargestellt ist, das Resultat einer Subtraktion, indem man von den gesamten bezogenen Stoffen dasjenige abziehen muß, was an die Lieferer wieder zurückgegangen ist, und von dem übrigen Rechnerbetrag sind noch die bekannten Abzüge Skonto, Kassenkonto und Rabatt zu kürzen. So entsteht für den Rohstoffverbrauch die Formel:

Rohstoffe = Bezug $\cdot$ Rückware $\cdot$ Abzüge.

„Bezugsfracht usw.“ schließt auch Zoll ein, statistische Gebühren, Umlade-, Lagerhaus-, Speditions- und Anfuhrkosten bis zum eigenen Lager.

„Lohn usw.“ bedeutet Arbeitslohn, während die Entlohnung der Meister als Gehalt unter die allgemeinen Betriebskosten gerechnet zu werden pflegt. Dem Lohn eigentlich hinzuzurechnen, in der Regel aber unter Unkosten verbucht, sind die ihn belastenden gesetzlichen und freiwillig übernommenen Gebühren, Wohlfahrtskosten und Kriegsunterstützungen, die, obwohl im wohlverstandenen Interesse der Firmen selbst liegend, doch auch dem richtigen sozialen Empfinden entsprechen, mag man sich auch auf der Bierbank darüber aufregen, daß der Trinker dafür ¹⁾₁₀ Pfennig mehr für das Glas zu zahlen hat.

Merkwürdig, wie die Gewohnheit auch die Bilanz-

kritiker beherrscht: Posten, von denen uns die Zeitungen seit vielen Jahrzehnten, seit das geschäftliche Evangelium aus Amerika zu uns gekommen ist, wunders rühmen, wie wirksam sie sind und wie erstaunlich hoch sie ersten Verkaufsfirmen zu stehen kommen, und doch sich bezahlt machen, ich meine natürlich Reklame und Repräsentation, während der Schmiergelderbazill uns vom Ostwind zugetragen ist: es ist merkwürdig, daß hierüber niemand mehr sich aufregt. Aber „Kriegsunterstützungen“? Das ist ja ganz was Neues! Dafür sollen die Aktionäre aufkommen? Und die Konsumenten sollen ungefragt beisteuern? Wenn sie schenken wollen, mögen die Direktoren in ihre eigene Tasche greifen.“ Das klingt plausibel, ist aber geschäftlich falsch. Der Posten „Unterstützungen für besondere Fälle“¹⁾ ist schon so alt, daß ihm das „Handelsüblich“ nicht mehr aberkannt werden kann. Die Kriegsunterstützung ist also grundsätzlich nichts Neues, im Gegenteil: wenn ein Arbeiter in Erfüllung der höchsten Vaterlandspflicht seinen Lohn aufgeben und seine Familie trotz öffentlicher Unterstützungen in Not zurücklassen muß, ist das nicht ein besonders schwerer Fall der „besonderen Fälle“? Nur den Mißbrauch muß man ablehnen, Kriegsunterstützungen, die mit dem Geschäft nichts zu tun haben, Spenden für Titel- und Ordenszwecke, die haben auszuschneiden und sind von den Geheimen Kommerzienräten in spe zu tragen.

Das Bisherige wird häufig schon als „die“ Selbstkosten bezeichnet, weil man nur an diejenigen Kosten denkt, die für jedes Fabrikat genau nachgewiesen werden können²⁾, ich nenne sie direkte Kosten. Neben ihnen stehen die indirekten oder Zuschlagskosten, die letzte Bezeichnung darauf beruhend, daß sie den direkten Kosten in Prozentsätzen zugeschlagen zu werden pflegen. Sie zerfallen in allgemeine Kosten des technischen und des kaufmännischen Betriebes (beide häufig zusammengefaßt in „allgemeine Unkosten“ oder „Generalia“), sowie die sogenannten Abschreibungen. Die allgemeinen Kosten sind teils sachlicher, teils persönlicher Natur:

1. Technische Betriebskosten. a) Sachlich: Miete für die technischen Räume, laufende Kosten für Betrieb, Instandhaltung, Ausbesserung und Reinigung der technischen Anlagen, der Fabrikräume, Schmelzöfen, Hütten usw., Anlagen für Wärme, Licht, Verkehr (Material-, Personen-, Sprechverkehr), Kraftzentralen, Kraft- und Arbeitsmaschinen, Transmissionen, Werkzeug, Wege, Bahnen, Transportmittel u. a.

b) Persönlich: Gehalt der Meister, Ingenieure, technischen Leiter und das Fixum der Verwaltungsorgane anteilig, dazu die freiwilligen Leistungen, Teuerungszulagen, Kriegsunterstützungen u. ä.

2. Handelskosten. (Diese allein häufig auch

¹⁾ Nicht berücksichtigt bei Pinner, „Recht und Wirtschaft“, März 1914, der übrigens auf formal-juristischem Weg zu demselben Resultat kommt.

²⁾ Geschieht trotzdem selten, weil exakte Selbstkostenrechnungen viel Arbeit, also neue Kosten verursachen.

„Generalia“ genannt, daher dieser zweideutige Begriff stets auf seinen Inhalt zu prüfen ist.) a) Sachlich: Miete und laufende Kosten für die Instandhaltung, Verbesserung und Reinigung der kaufmännischen Räume und ihrer Einrichtungen, für Kontor, Buchhaltung und Registratur, Reisen, gezahlte Zinsen, Steuern, Repräsentation, Reklame, Schmiergelder (?) usw.

b) Persönlich: Gehalt der kaufmännischen Angestellten, Prokuristen, Leiter und das anteilige Fixum der Verwaltungsorgane, dazu die freiwilligen Leistungen, Teuerungszulagen, Kriegsunterstützungen u. ä.

Über diese beiden Kostengruppen wird das ganze Jahr hindurch laufend gesonderte Rechnung geführt, und erst beim Abschluß werden die Endsummen auf die verschiedenen großen Abteilungen des Werks verteilt, welche dann die ihnen zufallenden Beträge auf die Fabrikatgruppen und endlich auf die einzelnen Artikel umlegen. Das ist nun leicht gesagt, aber in vielen Fällen äußerst schwierig, nur annähernd richtig durchzuführen. Die Schwierigkeit liegt in der Verschiedenheit der großen Abteilungen — teils bodenständig, teils mobil und in letzterem Falle allen Zweigen der Veredlungsindustrie angehörend — und der Fabrikate, bei denen Massen- und Spezialartikel, billig, teuer, teuer wegen des Materials oder der Löhne usw. zu unterscheiden sind. Jedes Unternehmen sollte für die Aufteilung seine besonderen „Schlüssel“ haben, falls es solche überhaupt für nötig findet und nicht wie vielfach üblich, Pauschalprozentsätze zuschlägt, entweder nur zum Lohn, oder nur zu den Rohstoffen, oder zur Summe beider, zu den direkten Kosten.

Ähnlich schwierig ist die Verteilung der Abschreibungen, wobei es sich darum handelt, den Verbrauch an der Fabrikanlage (Gebäude, Maschinen usw.) auf die Abteilungen und Fabrikate umzulegen. Manche beanspruchen viel Raum, andere wenig, bei der Herstellung der einen wird viel Kraft, bei der anderen wenig, bei anderen teure Spezialmaschinen benutzt usw. Statt hier, wie es richtig wäre, möglichst zu spezialisieren und einen annähernd zutreffenden Verteilungsschlüssel zu errechnen, macht es sich die Praxis meistens bequemer, indem sie die Abschreibungen unter die allgemeinen Unkosten steckt, und mit diesen in einem Pauschalsatz zuschlägt.

Schließlich sind noch die „Versandkosten“ in die Selbstkosten mit einzustellen, und sie gehören natürlich noch zu den direkten. Ganz ohne Einfluß auf ihre Zugehörigkeit zu den Selbstkosten ist ihre Begleichungsart. Ob sie vom Verkäufer selbst bezahlt, oder ihm von dem Spediteur in Rechnung gestellt, oder wie es häufig geschieht, vom Empfänger ausgelegt und von der Warenrechnung abgezogen werden, das ist in der Wirkung alles das Gleiche. Bei der Bedingung „frei Bahnhof Empfangsort“ geht die Fracht zu Lasten des Verkäufers, gehört also zu dessen Selbstkosten.

Mit dieser Gliederung in die direkten Kosten

(Rohstoff, Fracht, Lohn) und die Zuschlagskosten (Betriebskosten, Handelskosten, Abschreibungen) sind die Selbstkosten vollständig geschlossen. Es ist nur noch nötig, auf das Erkenntnis des Richtigen störende, der Praxis darum ganz erwünschte Irrungen einzugehen, Richtiger Täuschungen. Denn es handelt sich um Schiebungen zwischen Preis und Selbstkostenrechnungen. Die ersteren werden vorher aufgestellt, um den Preis zu errechnen, den man zu erreichen hofft: „Wie muß gekauft und verkauft werden, um den erhofften Gewinn zu erzielen?“ Nach der Abwicklung fragt man: „Wie teuer ist die Ware zu stehen gekommen?“

Stehen in der Preisrechnung die Selbstkosten mit 100 und der Verkaufspreis mit 125, so sind 25 der erhoffte sogenannte Bruttogewinn, so genannt, weil die Kunden noch 5 Skonto abziehen, also nur 120 zahlen und dann noch 3 an die Vermittler abgeben. So bleibt nur der Nettoumsatz 117, also 17 Gewinn. Dieser deckt 5 Kapitalzinsen, 3 Rücklage gegen spätere Verluste (Risikoprämie) und 4 persönliche Entlohnung der Unternehmerleistung. Erst die restlichen von keiner Seite mehr beanspruchten 5 sind Reinnettogewinn, wie die Praxis das doppelteinlich ausdrückt. So verkrümeln sich die stolzen 25 Bruttogewinn. Die Preiskalkulation lautete demnach:

Selbstkosten	100
Zins	5
Risiko	3
Skonto	5 = 4% vom Bruttoumsatz
Provision	3 = 2½% vom Nettoumsatz
Unternehmerlohn	4
Reinnettogewinn	5
Verkaufspreis	125

Ist aber zu 135 verkauft worden, dann droht eine Anklage wegen übermäßigen Gewinns¹⁾. Da gegen hilft die Selbstkostenrechnung:

Bare Kosten	100
Kapitalzins	5
Risikoprämie	3
Selbstkosten	108

Handelsüblicher Zuschlag, aus dem auch Skonto, Provision und Unternehmerlohn zu decken sind:

25%	27
Verkaufspreis	135

oder, wenn Zins und Risiko als Generalia verbucht sind, in der ganz harmlosen Form:

Verbuchte Selbstkosten	108
Gewinn 25%	27
Verkaufspreis	135

Hier ist alles ehrbar, von übermäßigem Gewinn keine Spur. Eine ähnliche Technik hat auch der Schwund²⁾. Seinem Wesen nach Verlust, kann er nur durch höheren Gewinn an der zum Verkauf gelangenden Ware ausgeglichen werden.

Ware ohne Schwund.

Einkauf 100 zu 24	= 2400
Verkauf 100 zu 32,4	= 3240
Bruttogewinn 35%	840

¹⁾ Bundesrats-Verordnung vom 23. 7. 15. § 5.

²⁾ Vgl. RGE. Str. vom 18. 6. 17. — 3. D. 151/17.

Ware mit Schwund.

Einkauf 100 zu 24	= 2400
Verkauf 90 zu 36	= 3240
Bruttogewinn 35 %	840

Die Schwundtechnik gegen die BV. vom 23. 7. 15 berücksichtigt ihn in den Selbstkosten und im höheren Verkaufspreis und drückt dadurch den Gewinn um 240:

Einkauf 100 zu 24	= 2400
Schwund 10 %	240
Selbstkosten	2640
Verkauf 90 zu 36	3240
Gewinn nur	600

Daß die Zinsen, wie oben gezeigt, durch Steigerung sowohl der Selbstkosten, als auch der Gewinnquote mißbraucht werden, ist natürlich ohne Einfluß auf die Entscheidung der Prinzipienfrage: Selbstkosten oder Gewinn? Zahlreiche Theoretiker der Wirtschaftslehre begnügen sich mit der bescheidenen Aufgabe, zu erläutern, was die Praxis macht, und den außerhalb stehenden Laien leicht begreiflich zu machen. Damit ist ihr wissenschaftliches Streben nach Wahrheit befriedigt und die Gebundenheit ihres Erkenntnistriebes in offenbarem Mißverhältnis zu dem so lauten und häufigen Drängen nach Anerkennung ihrer Lehren als Wissenschaft. In der vorliegenden Zinsenfrage hat der Geschäftsmann ein Interesse daran, daß nicht nur die Zinsen, sondern auch Risiko, Skonto, Provision und Unternehmerlohn in die Selbstkosten einbezogen werden, weil er dann seinen Kunden in bestem Glauben sein Ehrenwort geben kann, daß er nur soundsoviel Prozent verdiene¹⁾.

Auch die Gerichtspraxis muß sich von der Geschäftspraxis viel vorrechnen lassen, aber die Jurisprudenz ist doch seit der Kodifikation des Handelsrechts in Nürnberg kritischer geworden. Im ADHG. wurden den Soziern der OHG. ohne Rücksicht auf den Gewinnstand 4 % Kapitalzinsen zugebilligt; seit dem neuen HG. werden die Kapitalzinsen abhängig gemacht vom Gewinn und damit ihre Nichtzugehörigkeit zu den Selbstkosten zwar nur indirekt aber verständlich ausgesprochen. Den Aktiengesellschaften ist es geradezu verboten, Kapitalzinsen zu vergüten, und die Aktionäre werden lediglich auf ihren Anteil am Reingewinn verwiesen. Ist er nicht höher als Zins- und Risikoprämie, dann ist ihr aus der Beteiligung an der Aktiengesellschaft stammender Reinnettogewinn einfach Null. Also ein Maßstab zur Beurteilung des Gewinns sind die Zinsen, aber nicht einmal ein Bestandteil desselben, weil sich der Gewinn gefallen lassen muß, daß er gegen die Zinsen zurückbleibt. Im letzteren Fall geht auch die ganze Zuteilungstheorie, wie sie gerade in den letzten Jahren gang und gäbe geworden ist, in die Brüche. Wenn der Gewinn nur 7 beträgt, Zinsen aber 5, Risiko 3, Unternehmerlohn 4 beanspruchen, wie soll da zugerechnet wer-

den, nach einer gewissen Hierarchie, oder etwa nach der Anziennetät oder nach den gemeinen Regeln der Proportionalität? Es ist zwecklos, bei solchen Gedankenreihen zu verweilen.

Anlage im Geschäft ist die eine Bewirtschaftungsart des Kapitals, Anlage in einer fremden Wirtschaft gegen Zins die andere. Entweder — oder. Der Kapitalist vergleicht, überlegt und entscheidet sich für das Geschäft. Damit ist das Andere abgetan, jeder ursächliche Zusammenhang zwischen beiden zerschnitten. Wenn er aber nun rechnet, was er vom Geschäft hofft, dann schaut er stets nach dem als sicher angenommenen Zinsertragnis und setzt dies sowohl in die pauschale Rentabilitätsrechnung vor Beginn des Geschäfts, als auch in jeder einzelnen Preiskalkulation ein. Da gehören die Kapitalzinsen hin als Maßstab für den Gewinn. In der nur Tatsachen aufnehmenden Selbstkostenrechnung nach der Abwicklung haben dagegen die Vergleichszinsen nichts mehr zu tun: nur was gekostet hat, gehört zu den Selbstkosten. Die nur aus der Praxis für die Praxis Wissen schaffende Theorie sucht den Kostencharakter sprachlich zu begründen, indem sie sagt, die Unternehmung koste dem Unternehmer die Nichtbeteiligung an einer fremden Wirtschaft (damit sind die entgangenen Zinsen gemeint). Also ein bildlicher Ausdruck soll beweiskräftig sein? Nein, die Unternehmung hat den Unternehmer nichts anderes „gekostet“ als den Entschluß, sein Geld ins Geschäft zu stecken.

Eine andere gleichfalls auf die Übung der Praxis sich berufende Theorie fordert die Zurechnung der Zinsen, die das Kapital vor seiner Verwendung im Geschäft gebracht habe. Wie aber, wenn einer mit geringen Mitteln angefangen und jetzt eigene Millionen im Geschäft stecken hat? In diesen sehr häufigen Fällen versagt die Theorie, denn sie denkt nicht daran, die Selbstkosten eines Jahres durch die Rente des Vorjahres zu belasten, sondern fordert, sich widersprechend, nur den marktängigen Zinsfuß, wenn er auch für diese Millionen niemals Bedeutung hatte.

Umsatz.

Der Umsatz ist erst aus dem weiteren Begriff Versand herauszunehmen, indem man vom Versand die von den Kunden nicht akzeptierte Ware als Rückware abzieht. Es bleibt dann

Umsatz = Versand ./. Rückware (siehe Schema).

Der Umsatz ist gleich der Summe der den Kunden übersandten und von ihnen anerkannten Rechnungen. Davon gehen vertragsmäßig noch ab Rechnungskonto und Kassenskonto, sowie besonders bewilligter Rabatt. Er wird ferner gemindert durch die Umsatzprovision für die Vermittler, Agenten und Kommissionäre. So ergibt sich

Netto-Umsatz = Brutto-Umsatz ./. Abzüge (s. Schema).

Auch diese Abzüge werden aus der Preisrechnung, wo sie hingehören, mißbräuchlich unter die Selbstkosten übernommen, und das führt zu denselben Täuschungsmöglichkeiten, wie sie oben für

¹⁾ Anders natürlich beim Verkauf der Firma, wobei die hohe Preisforderung sich auf hohe Rentabilität, also auf niedrige Selbstkosten, stützen muß.

Zins, Risiko und Schwund dargestellt sind, so daß es nicht nötig ist, jene Tricks für Skonto und Provision zu wiederholen.

Gewinn.

Die Bestimmung des Begriffs Gewinn bedarf zunächst keiner weiteren Erläuterung:

Gewinn = Netto-Umsatz $\cdot$ Selbstkosten (s. Schema).

Besonders die Ermittlung des Gewinns entsprechend vorstehender recht einfach ausschauender Gleichung sollte man von jeder Buchhaltung beim Bücherabschluß erwarten. Soweit ist aber in den meisten industriellen Geschäften „die schönste Erfindung des menschlichen Geistes“ noch nicht vorgeschritten. Man findet weder den Netto-Umsatz als glatte Summe in der Buchhaltung, noch die Selbstkosten. Diesen Feststellungen steht ein unüberwindliches Hindernis entgegen, die Tradition. Nichts Konservativeres als die Kontortradition¹⁾. Es ist ganz hergebracht, die Selbstkosten auseinanderzureißen, die direkten Kosten (Rohstoffe, Frachten, Lohn) bunt durcheinander auf die linke Seite des Fabrikationskontos zu setzen, während den Zuschlagskosten der Charakter als Selbstkosten einfach abgesprochen wird; man findet sie statt dessen als Verlust im Verlust- und Gewinn-Konto. Ja, mancher Bierbrauer geht soweit, alles, was er für sein Bräu verwendet hat, als Verlust zu buchen (und Verluste sollten doch möglichst vermieden werden), also auch Malz und Hopfen und Lohn. Das einzige, was auf dem der Bierherstellung gewidmeten Konto dann noch bleibt, ist der Umsatz, und der erscheint dann einfach als Gewinn, wenn auch als „Rohgewinn“. Dies wird von der Theorie, die der Aufgabe genügen möchte, die Praxis über ihre eigenen Begriffe zu belehren, unter Zuhilfenahme der Etymologie so erklärt, Gewinn im weiteren Sinne sei alles, was aus einem Wirtschaftsobjekt bei seiner Verwertung „gewonnen“ werde, daher sei der volle Kaufpreis Rohgewinn. Man darf sich nicht wundern, besonders nicht der Theoretiker, der es so gut meint, als er kann, während dem geriebenen Praktiker das Durcheinander der Begriffe gerade zusagt, weil man dabei so schön aneinander vorbei reden kann und keiner etwas sicher zu beweisen vermag — man darf sich nicht wundern, daß aus dem Wirrsal der Begriffe die Verwirrung der Gedanken entsteht.

Der Gewinn ist für den Geschäftsmann das Leitmotiv seines Handelns, seines Lebens. Nur des Gewinnes²⁾ wegen ist er eben Geschäftsmann, Kaufmann, Industrieller. Eine obere Gewinnsgrenze

braucht er sich nicht zu setzen, das besorgt in normalen Friedenszeiten schon die Konkurrenz. Aber die untere Grenze überlegt er sich reichlich. Solche Überlegungen sind meist intuitiv und befolgen kein Schema. Um Licht und Ordnung hineinzubringen, muß man gliedern. Einverständnis herrscht darüber, daß die Unternehmung ein Produkt aus Kapital und Unternehmer ist¹⁾, worin das Kapital im Sinne der Buchhaltung aufzufassen ist. Die Unternehmer sind auch nach Ausscheidung der völlig kapitallosen noch eine unendlich lange Reihe von Persönlichkeiten, die man in drei Gruppen gliedern kann. Die unterste umfaßt die zahlreichen kleinen Unternehmer, Handwerker und Kleingewerbetreibenden, sie mögen hier ausscheiden. Die oberste Gruppe umfaßt verhältnismäßig nur wenige; es sind die ganz Großen, die an der Spitze von Unternehmen stehen, von denen jedes einzelne für die Nation von Wichtigkeit ist, und die deshalb als nationale Betriebe über dem Gros stehen²⁾, die Unternehmerngenies, während ich mich begnügen will, nur die Talente, die Unternehmer der mittleren Linie, den Mittelstand unter den Unternehmern, zu betrachten, die ein Kapital von einigen Millionen bis herab zu Hunderttausenden zu bewirtschaften haben. Das Kapital an sich ist unfruchtbar, tot. Leben und Kraft bekommt es erst durch die Fähigkeiten des Mannes, der es zum Gegenstand seiner Arbeit macht. Dazu bedarf er Intellekt, Kenntnisse, Erfahrungen, rasches und sicheres Disponieren, Wagemut und Vorsicht, Spürsinn, Menschenkenntnis, rasches Konjunktururteil, Rücksichtslosigkeit gegen Hindernisse sachlicher und persönlicher Natur, also Ellenbogenstärke, Geriebenheit in der Preisetaktik und Weiblichkeit in der Ausdehnungsstrategie. Diese Fähigkeiten schaffen den Künstler, der den Erfolg auf seine Seite zu bringen versteht. Das alles bleibt aber latent, wenn es keine Gelegenheit findet, sich zu betätigen. Isoliert vermag also weder das Kapital noch der beanlagte Mensch wirtschaftlich Großes zu leisten, vereinigt vermögen sie alles. Am Erfolg müssen also auch beide Faktoren beteiligt sein, somit ist der Unternehmungsgewinn zu gliedern in Kapitalgewinn und Unternehmergewinn, und so wird er in der Tat ziffermäßig zerlegt, wenn Kapitalist und Unternehmer nicht in einer Person vereinigt sind, bei den Aktiengesellschaften. Der Aktionär-Kapitalist auf der einen Seite, die Verwaltungsorgane mit ihren Fähigkeiten auf der andern, unter beide wird der erzielte Gewinn verteilt, und zwar nach Vorschlag der arbeitenden Unternehmer durch die arbeitslosen Aktionäre. Setzt man die Reserven der Aktiengesellschaft als gefüllt voraus, so ist der Kapitalgewinn in folgende Stufen zu gliedern:

¹⁾ Nur der seltene Geschäftsmann, der auch in seiner Buchhaltung Chef ist, durchbricht alte Formen und fordert von seiner Buchhaltung eine Statistik, die ihm auf alle wichtigen Fragen ohne langwierige Sonderaufstellungen Antwort erteilt.

²⁾ Wenn auf irgendeinem Katheder gepredigt wird, daß man das Geschäft betreiben soll, um einer volkswirtschaftlichen Aufgabe zu genügen, so hört der ehrbare Kaufmann diese Botschaft nicht ungern und bleibt ganz ernst dabei.

¹⁾ Die Kathedertheorie des Unternehmers ohne Kapital, also etwa des Arbeiters, dessen „Unternehmung“ nur auf Ausbeutung seiner Arbeitskraft gerichtet ist, beachte ich hier nicht.

²⁾ Walter Rathenau fordert für sie besondere Rechte und Pflichten, kurz, ein Sonderrecht. — Dagegen Bondi, Leipz. Zeitschrift für deutsches Recht 1917. S. 1307 und Lansburgh, „Die Bank“, Dezember 1917.

1. Deckung der marktgängigen Zinsen,
2. Deckung der Verlustgefahr, Risikoprämie genannt,
3. Reingewinn im engeren Sinn.

Ein Gewinn in der Höhe der marktgängigen Zinsen (vor dem Krieg etwa 4%) genügt nicht. Um der allgemeinen Verlustgefahr durch Fondsbildung¹⁾ zu begegnen, muß der Aktienkäufer noch eine Risikoprämie rechnen, die sich im Kurs ausdrückt, indem die Aktiendividende nicht wie die Kupons sicherer Zinspapiere zu 4%, sondern zu 6% kapitalisiert wird.

Die speziellen Risiken sind zum Teil schon in der Abschreibung berücksichtigt, so die raschere Abnutzung der Anlagen im Kriegsbetrieb, andern Risiken ist durch Rücklagen für spezielle Zwecke zu begegnen, so für Umstellung aus dem Kriegsin in den Friedensbetrieb. Ob und in welcher Höhe solche Rücklagen nötig sind, ist nur von Fall zu Fall zu entscheiden.

Nur die Erwartung eines Zins und Risikoprämie übersteigenden Gewinnes ist Anreiz für den Kapitalist, sein Geld einer Unternehmung anzuvertrauen. Aktiengesellschaften mit 10% Dividende gelten als „rentabel“, wobei sich der Reingewinn im engeren Sinn also auf 4% stellt. Von hier aus beginnt dann die Hochrentabilität.

Nun zur Gliederung des Unternehmergewinns. Der Unternehmer vereinigt zwei durchaus verschiedene Persönlichkeiten in sich, den Verwaltungsbeamten, der dafür verantwortlich ist, daß der Betrieb ohne Reibung und Stockung funktioniert, alles Sachliche und Persönliche geschlossen; auch Staatsbeamte können hier mittun. Als Beamter bezieht er festes Gehalt und, wenn er reisen muß, große Spesen. Hierin also kein Unterschied von Staatsbeamten, und das kann man daher auch nur in einem sehr weiten Sinn als Unternehmergewinn ansprechen, es ist eben nur Unternehmiergehalt. Diese unterste Stufe, das vertragsmäßige oder statutarische Fixum ist unabhängig vom Erfolg selbst im Verlustfall zu zahlen. Deshalb wäre es wirtschaftlich unlogisch, es aus dem Gewinn zu bestreiten, und dementsprechend wird es denn auch unter die allgemeinen Unkosten als Gehalt verbucht und bildet mit diesen einen Teil der Selbstkosten.

Ganz anders geartet ist die spezifische Unternehmerarbeit nicht mit der Elle zu messen und darf nicht nach der Anzahl der abgesehenen Bureaustunden entlohnt werden. Künstlerarbeit, Künstlerlohn nicht operarum sondern operis. Der Lohn ist am opus zu messen, und dies erst ist der Unternehmerlohn im engeren Sinn, Tantieme, ein durch Vertrag oder Statut festgesetzter Anteil am Unternehmungsgewinn, mit diesem steigend und fallend,

aber nicht am Verlust partizipierend — das ist das Vorrecht des Aktionärs.

Faßt man die auf den Reingewinn sich beziehenden Tantiemesätze des Vorstands und des Aufsichtsrats zusammen, so wird man wohl mit 10 bis 30% die meisten Fälle der Praxis umfassen. Für 20% ergeben sich bei 1 Million Aktienkapital, gefüllten Reserven und Nichtbeachtung des die Rechnung nur störenden HG. § 245¹⁾ folgende Beziehungen:

50 ⁰⁰⁰	Reingewinn	=	10 ⁰⁰⁰	Tantieme	und	4%	Dividende
75 ⁰⁰⁰	„	=	15 ⁰⁰⁰	„	„	6%	„
125 ⁰⁰⁰	„	=	25 ⁰⁰⁰	„	„	10%	„
187 ⁵⁰⁰	„	=	37 ⁵⁰⁰	„	„	15%	„

usw.

Man sieht, daß der Unternehmergewinn im engeren Sinn mit dem Kapitalgewinn in gleichem Verhältnis steigt und mit Recht, denn der Gewinn ist das Produkt beider Faktoren: Kapital $\times$ Unternehmerrfähigkeit.

In die Auseinandersetzung der beiden Unternehmungsfaktoren mischt sich seit einigen Jahren ein überstarker Dritter, der zwar stets da war und seine Rechte geltend machte, aber in so bescheidener Weise, daß man ihn bei der Gewinnverteilung nicht zu nennen brauchte. Es ist der Staat, ohne dessen Schutz die Unternehmung nicht gedeihen kann. Der bescheidene Dritte, diesmal das Deutsche Reich²⁾ fordert die Sicherung seines Anspruchs dafür, daß es die Unternehmung vor der russischen Walze und dem Kultureinmarsch der Westmächte behütet, in der Form einer „Sonderrücklage“ in der Höhe der Hälfte des Kriegsmehrgewinns³⁾. Es trifft also zwar nur die Kriegsmehrgewinner unter den Aktiengesellschaften, die sind aber so zahlreich, daß die Berücksichtigung der Sonderrücklage bei der Gewinngliederung sich rechtfertigt, um die Lage von Kapital und Unternehmer nicht zu günstig darzustellen. So kommen wir zur folgenden Gliederung, die als Ausfüllung des Gewinnraumes im ersten Schema S. 241 zu verstehen ist.

Die mit 0 bezeichnete Stufe ist das Gewinnminimum, das den Aktionär nur insoweit befriedigen kann, als er keinen Verlust hat.

Hat ein Unternehmen in den letzten Friedens-

¹⁾ Dieser § ist ein Kind des Reichstags. Wenn das Plenum keinen anderen Befähigungsnachweis für das Gesetzemachen hätte, dann wäre er mißglückt, Zweck war, der durch die hohen Tantiemen verletzten sozialen Stimmung gerecht zu werden; der Erfolg des § ist nun der, daß durch die Einführung des Aufsichtsratsrum der Angriff pariert und der Gegenstoß geglückt ist.

²⁾ Ob überhaupt Staat, oder Bundesstaat, oder Staatenbund, ist eine Doktorfrage, die mich also nicht berührt.

³⁾ Das Genaue ist in den Gesetzen vom 24. 12. 15 und vom 21. 6. 16 nachzulesen. Ich kann auch nicht darauf eingehen, andere interessante Fragen zu behandeln, zu denen Sonderrücklage und Kriegssteuer Anlaß geben z. B. die zu bejahende Frage, ob die Sonderrücklage im Regelfalle eine echte Reserve einschließt, ob und wann diese letztere ausgeschüttet werden darf, ob bei Bemessung der Sonderrücklage die drohende Verurteilung wegen übermäßigen Gewinns berücksichtigt werden darf, welche Folgen die Verurteilung für das Reich als Nutznießer haben kann. Ich erinnere daran, daß die Konkursmasse der Trebergesellschaft ein gutes Geschäft damit gemacht hat, vom Fiskus die zuviel gezahlten Steuern wieder einzuziehen.

¹⁾ Fondsbildung bezieht sich hier natürlich auf die Wirtschaft des Aktionärs, nicht der Aktiengesellschaft, deren Reserven als gefüllt vorausgesetzt sind. — Diese hier notwendig ganz allgemein gehaltene Betrachtung berücksichtigt keinerlei besondere Kursbestimmungsgründe wie Konjunktur, Vertrauen zu Vorstand und Aufsichtsrat, stille Reserven u. a.

Gewinngliederung.

Unternehmungsgewinn		
Reichsgewinn-Sicherung	Kapital-gewinn	Unternehmer-gewinn
Sonderrücklage 0	Notwendiger Gewinn, Zins und Risiko-prämie	Gewinnanteil für die notwendige Leistung
Sonderrücklage 1	1. Rentabilitätsstufe Reingewinn 1. Stufe	Gewinnanteil für die rentable Leistung 1. Stufe
Sonderrücklage 2	Höhere Stufen der Rentabilität	Gewinnanteil für die Leistungen höherer Stufen
3		
4		

jahren durchschnittlich nur die erste Rentabilitätsstufe erreicht, dann ist es nicht unbillig, ihm diesen Ertrag auch bei Gegenständen des täglichen Bedarfs in der Kriegsnotzeit als die deutsche Allgemeinwirtschaft nicht verletzend zu gönnen, und für die Unternehmer und den Unternehmergewinn im engeren Sinn gilt das gleiche. Diese Verhältnisse lassen sich nun auf die Unternehmungen übertragen, bei denen Kapitalist und Unternehmer in einer Person vereinigt sind; auf die Einzelheiten einer solchen Übertragung einzugehen, würde an dieser Stelle zu weit führen. Einen Punkt möchte ich aber doch noch betonen, das Veränderliche in dem Begriff Unternehmerlohn, während er in den Erörterungen der letzten Jahre über seine Bedeutung als Teil des „angemessenen Gewinns“ als etwas Feststehendes, ganz Klares, Einfaches, weiterer Erläuterung nicht mehr Bedürftiges erscheint. Ich glaube gezeigt zu haben, daß er doch komplizierter und gerade für ihn im einzelnen Fall das zutreffende Maß besonders schwierig zu finden ist. Der Unternehmergewinn im engeren Sinn darf nicht unter die Generalia und nicht mit diesen unter die Selbstkosten gestellt werden, er ist der dem Unternehmer zukommende Teil des Unternehmungsgewinns und kann erst nach dessen Feststellung berechnet werden, was wie vieles im Aktienwesen durch geriebene Buchhaltungen verdunkelt wird. Der Bücherabschluß ist nämlich das Resultat vielfacher Versuche, die natürlich nicht in den offiziellen Büchern sondern auf allmählich der Endgültigkeit zustrebenden offiziellen Blättern sich abspielen. Wenn endlich Inventur und Bilanz feststehen, dann erst kann die Tantiemerechnung vorgenommen werden, aber nun wird sie offiziell häufig so verbucht, als ob sie

schon vor dem Abschluß festgestellt und dann natürlich nirgends anders als unter die allgemeinen Unkosten zu buchen wäre. Das ist noch nicht allgemeine Übung, aber es fängt an Schule zu machen. Überall ist das Bestreben ersichtlich, die Tantieme zunächst möglichst mit anderen Posten hauptsächlich mit den Gratifikationen für die unteren Beamten zu verquicken und sie nach und nach — man beginnt mit der Tantieme des Vorstandes — aus den Veröffentlichungen herauszunehmen. Wo das durchgeführt ist, kann man ohne weiteres urteilen, daß die Ziffer der Generalia falsch¹⁾ ist.

Bei Nichtaktiengesellschaften geht der Bücherabschluß glatter von statten, er bedarf keiner medialen Lösungsmittel und Verstopfungsmittel, weil seine Resultate im Privatkonto des Chefs verschlossen werden; für den Steuerfiskus wird ja eine besondere Aufstellung gemacht.

Auch der Maßstab für den Gewinn ist nicht derselbe wie bei den Aktiengesellschaften, bei denen sich alles um die Dividende dreht. Nicht am Kapital mißt der private Chef seinen Erfolg, sondern er sagt, ich habe soviel Prozent am Umsatz verdient, und damit bezeichnet er den geschäftlichen Erfolg wirtschaftlich weit treffender, aber gleichzeitig mit niedrigeren Prozentsätzen, und die sind ihm Dritten gegenüber lieber. Als daher nach der BV. vom 23. 7. 15 die Frage zu beantworten war, welcher Gewinn als nicht übermäßig zu gelten habe, wurde bei Geschäftsleuten Umfrage gehalten, und da hörte man denn, daß in der Praxis im allgemeinen, also ohne Rücksicht auf Branche und besondere Verhältnisse, die Grossisten „mit 10% Gewinn rechnen“. Bedenkt man aber, daß bei prosperierendem Geschäft das Kapital zwei- bis dreimal und mehr umgesetzt wird, dann ist jener Grossistengewinn mit Aktiengesellschaften verglichen sehr hoch. Die Detaillisten haben mit Rücksicht auf ihren kleineren Umsatz 25% als „angemessen“ erklärt. Mir scheinen beide Sätze reichlich freigebig gegriffen, selbst dann, wenn man berücksichtigt, daß das Fixum der Verwaltungsorgane bei den Aktiengesellschaften schon in den Selbstkosten steckt, während ein solches bei den persönlichen Firmen überhaupt nicht gebucht wird, der Gewinn also um soviel höher stehen muß.

Hat man nun durch solche Vergleiche oder Schätzungen — im Ernstfall ist das alles zuletzt ja in das Ermessen des Richters gestellt — den normalen Gewinn bestimmt, dann ergibt sich der strafbare übermäßige Gewinn nach der Formel:

Übermäßiger Gewinn

= erzielter Gewinn $\cdot$ Normalgewinn.

Das Bisherige behandelt den Unternehmungsgewinn als Ganzes, und das genügt für diejenigen Fälle, in denen sämtliche Fabrikate von der BV. vom 23. 7. 15 betroffen werden, wo also der Gesamtgewinn das normale Maß nicht überschreiten darf.

¹⁾ Die Generalia werden neuerdings auch dadurch gefälscht, daß man die Kriegsteuerrücklagen, statt sie durch die Gewinnverteilung laufen zu lassen, den Generalia belastet, um den zu publizierenden Reingewinn zu drücken. Alles Publikationstaktik und Publikationsscheu.

Wie ist aber rechnerisch zu verfahren, wenn nur bestimmte Einzelgeschäfte unter Anklage gestellt sind? Dann sind die direkten Selbstkosten der fraglichen Einzelgeschäfte aus der Buchhaltung festzustellen. Aus ihr sind ferner zu entnehmen die gesamten Selbstkosten sowie die gesamten Zuschlagskosten und die letzteren als Prozentsätze der Selbstkosten auszudrücken, falls nicht etwa ein besonderer Verteilungsschlüssel vorliegt. Endlich ist auch für die ganze Unternehmung der normale Gewinn aufzustellen und gleichfalls als Prozentsatz der Selbstkosten auszudrücken. Auf Grund dieser Feststellungen ist der normale Gewinn an den fraglichen Einzelgeschäften zu ermitteln und dem tatsächlich erzielten Gewinn gegenüberzustellen, woraus nach der letzten Formel sich der übermäßige Gewinn ergibt.

Die kaufmännische Bilanz in algebraischer Beleuchtung.

Von Ewald Brenken, Bochum.

Die formelle Bilanzsicherheit kann nicht besser und denkökonomischer erworben werden als durch Erfassung des mathematischen Kernes im System der Doppelbuchhaltung und Bilanz, wozu im folgenden in Kürze Gelegenheit zu bieten versucht worden ist.

Die kaufmännische Doppik beruht auf dem an sich einfachen Grundsatz, daß jedes Wirtschaftsereignis, jeder Geschäftsvorfall, welcher eine Verschiebung oder Veränderung in der Vermögenslage eines Unternehmens darstellt, auf zwei in einem gegensätzlichen Verhältnis zueinander stehenden, je mit Soll und Haben überschriebenen Hauptbuchfolien oder Blattspalten, dem Konto und Gegenkonto, zur Aufzeichnung gelangt, so daß jederzeit, insbesondere am Schlusse jeder Wirtschaftsperiode, die Summe der Sollverbuchungen aller Konten gleich der Summe aller ihrer Habenergebnisse sein muß, wodurch nicht nur eine sichere Rechnungskontrolle, sondern auch die Möglichkeit gegeben ist, den Stand des Vermögens und den Wirtschaftserfolg eines Unternehmens nach erfolgter Bestandsaufnahme aus dem Stande der Konten am Ende jeder Wirtschaftsperiode abzuleiten.

Zwecks algebraischer Durchführung dieses Abschlusses sei auf die nachstehende Abschlusstafel (Tafel 1) nebst Erläuterung ihrer algebraischen Zeichen hingewiesen. Soll-, Passiv- und Verlustposten sind als algebraisch-negativ, Haben-, Aktiv- und Gewinnposten als positiv zu betrachten. Der Abschluß beginnt mit der Umsatz- oder Verkehrsbilanz. Sind alle Konten des Hauptbuchs richtig doppelt verbucht und die Vorträge aus der letzten Bilanz eingesetzt, so ist die algebraische Summe aller Soll- und Habenergebnisse der Wirtschaftskonten der Umsatzbilanz gleich Null, d. h. (1) $S_1 + S_2 + S_3 + \dots + S_n + H_1 + H_2 + H_3 + \dots + H_n = 0$, oder unter Benutzung der Teilsummen für die drei

Gruppen von Konten, deren Bedeutung weiter unten erörtert ist,

$$(1a) \quad S_I + S_{II} + S_{III} + H_I + H_{II} + H_{III} = 0.$$

Da jeder Saldo eines Kontos algebraisch gleich der Summe seines Soll- und Habenstandes ist, also

$$\begin{aligned} s_1 &= S_1 + H_1 \\ s_2 &= S_2 + H_2 \\ s_3 &= S_3 + H_3 \\ &\vdots \\ s_n &= S_n + H_n, \end{aligned}$$

so folgt

$$s_1 + s_2 + s_3 + \dots + s_n = S_1 + S_2 + S_3 + \dots + S_n + H_1 + H_2 + H_3 + \dots + H_n,$$

d. h. wegen Gleichung (1):

$$(2) \quad s_1 + s_2 + s_3 + \dots + s_n = 0,$$

wie es die Saldobilanz erfordert, oder unter Benutzung der Teilsalden für jede der drei Gruppen von Konten:

$$s_I + s_{II} + s_{III} = S_I + H_I + S_{II} + H_{II} + S_{III} + H_{III},$$

d. h. wegen (1a):

$$(2a) \quad s_I + s_{II} + s_{III} = 0.$$

Die Gleichungen (1) und (2) bzw. (1a) und (2a) sind die „Fundamentalgleichungen der Doppik“ oder Doppelbuchhaltung, welche jederzeit die Probe auf Richtigkeit der Hauptbucheintragungen gestatten. Da diese Probe in der Regel monatlich durch Saldobilanz nach Gleichung (2) erfolgt, so führt diese auch den Namen Monats- oder Probebilanz, während die Umsatzbilanz wegen der unmittelbaren Beziehung ihrer Posten zum Wirtschaftsverkehr auch Verkehrs- oder Wirtschaftsbilanz genannt wird.

Zur übersichtlichen Darstellung des Vermögens eines Betriebes und seines Wirtschaftserfolges dienen Inventur- und Ergebnisbilanz, beide schlechthin auch als Bilanz bzw. Gewinn- und Verlustrechnung bezeichnet. Sie gehören eng zusammen, indem beide als Schlußsaldo denselben Betrag als Reinerfolg (Gewinn oder Verlust) ergeben müssen; die Inventurbilanz gelangt zu diesem Reinerfolgssaldo durch Gegenüberstellung von Aktiva und Passiva (Vermögens- und Schuldsalden), die Ergebnisbilanz durch Abwägung der Gewinne und Verluste. Die n-Hauptbuchkonten werden zu diesem Zwecke, wie oben erwähnt, in drei Gruppen geteilt:

I. Reine Bestandskonten; sie liefern keinen Gewinn oder Verlust, sondern nur Aktiva und Passiva nach Maßgabe ihrer Salden in der Saldobilanz, $s_1, s_2, \dots$ bis s_n der Tafel, wobei zu beachten ist, daß die Saldobestände beim Übergang von der Saldobilanz in die Inventurbilanz das Vorzeichen wechseln, indem z. B. Mobilien, Kasse, Wechsel- und Debitorenbestände, welche im Hauptbuchkonto und entsprechend in Umsatz- und Saldobilanz als Soll- oder Aufwandsposten mit Negativcharakter erscheinen, in der Inventur als Aktiv- oder Vermögensteile mit Positivcharakter anzusehen sind, während Kreditoren-, Tratten-, Kapital- usw. Salden von positiver Habenbedeutung in der Saldobilanz

Tafel I.

n-Abschlußkonten

Umsatz-Bilanz		Saldo-Bilanz		Inventur-Bilanz		Ergebnis-Bilanz	
— Soll	+ Haben	— Soll	+ Haben	+ Aktiva	— Passiva	— Verlust	+ Gewinn
S_1	H_1	$S_1 (= S_1 + H_1)$		$i_1 (= -s_1)$	$i_1 (= -s_1)$	e_1	
S_2	H_2	$S_2 (= S_2 + H_2)$		$i_2 (= -s_2)$	$i_2 (= -s_2)$	e_2	
S_3	H_3	$S_3 (= S_3 + H_3)$		$i_3 (= -s_3)$	$i_3 (= -s_3)$	e_3	
S_4	H_4	$S_4 (= S_4 + H_4)$		$i_4 (= -s_4)$	$i_4 (= -s_4)$	e_4	
S_5	H_5	$S_5 (= S_5 + H_5)$		$i_5 (= -s_5)$	$i_5 (= -s_5)$	e_5	
S_6	H_6	$S_6 (= S_6 + H_6)$		$i_6 (= -s_6)$	$i_6 (= -s_6)$	e_6	
S_7	H_7	$S_7 (= S_7 + H_7)$		$i_7 (= -s_7)$	$i_7 (= -s_7)$	e_7	
S_8	H_8	$S_8 (= S_8 + H_8)$		$i_8 (= -s_8)$	$i_8 (= -s_8)$	e_8	
S_9	H_9	$S_9 (= S_9 + H_9)$		$i_9 (= -s_9)$	$i_9 (= -s_9)$	e_9	
S_{10}	H_{10}	$S_{10} (= S_{10} + H_{10})$		$i_{10} (= -s_{10})$	$i_{10} (= -s_{10})$	e_{10}	
S_{11}	H_{11}	$S_{11} (= S_{11} + H_{11})$		$i_{11} (= -s_{11})$	$i_{11} (= -s_{11})$	e_{11}	
S_{12}	H_{12}	$S_{12} (= S_{12} + H_{12})$		$i_{12} (= -s_{12})$	$i_{12} (= -s_{12})$	e_{12}	
S_{13}	H_{13}	$S_{13} (= S_{13} + H_{13})$		$i_{13} (= -s_{13})$	$i_{13} (= -s_{13})$	e_{13}	
S_{14}	H_{14}	$S_{14} (= S_{14} + H_{14})$		$i_{14} (= -s_{14})$	$i_{14} (= -s_{14})$	e_{14}	
S_{15}	H_{15}	$S_{15} (= S_{15} + H_{15})$		$i_{15} (= -s_{15})$	$i_{15} (= -s_{15})$	e_{15}	
S_{16}	H_{16}	$S_{16} (= S_{16} + H_{16})$		$i_{16} (= -s_{16})$	$i_{16} (= -s_{16})$	e_{16}	
S_{17}	H_{17}	$S_{17} (= S_{17} + H_{17})$		$i_{17} (= -s_{17})$	$i_{17} (= -s_{17})$	e_{17}	
S_{18}	H_{18}	$S_{18} (= S_{18} + H_{18})$		$i_{18} (= -s_{18})$	$i_{18} (= -s_{18})$	e_{18}	
S_{19}	H_{19}	$S_{19} (= S_{19} + H_{19})$		$i_{19} (= -s_{19})$	$i_{19} (= -s_{19})$	e_{19}	
S_{20}	H_{20}	$S_{20} (= S_{20} + H_{20})$		$i_{20} (= -s_{20})$	$i_{20} (= -s_{20})$	e_{20}	
S_{21}	H_{21}	$S_{21} (= S_{21} + H_{21})$		$i_{21} (= -s_{21})$	$i_{21} (= -s_{21})$	e_{21}	
S_{22}	H_{22}	$S_{22} (= S_{22} + H_{22})$		$i_{22} (= -s_{22})$	$i_{22} (= -s_{22})$	e_{22}	
S_{23}	H_{23}	$S_{23} (= S_{23} + H_{23})$		$i_{23} (= -s_{23})$	$i_{23} (= -s_{23})$	e_{23}	
S_{24}	H_{24}	$S_{24} (= S_{24} + H_{24})$		$i_{24} (= -s_{24})$	$i_{24} (= -s_{24})$	e_{24}	
S_{25}	H_{25}	$S_{25} (= S_{25} + H_{25})$		$i_{25} (= -s_{25})$	$i_{25} (= -s_{25})$	e_{25}	
S_{26}	H_{26}	$S_{26} (= S_{26} + H_{26})$		$i_{26} (= -s_{26})$	$i_{26} (= -s_{26})$	e_{26}	
S_{27}	H_{27}	$S_{27} (= S_{27} + H_{27})$		$i_{27} (= -s_{27})$	$i_{27} (= -s_{27})$	e_{27}	
S_{28}	H_{28}	$S_{28} (= S_{28} + H_{28})$		$i_{28} (= -s_{28})$	$i_{28} (= -s_{28})$	e_{28}	
S_{29}	H_{29}	$S_{29} (= S_{29} + H_{29})$		$i_{29} (= -s_{29})$	$i_{29} (= -s_{29})$	e_{29}	
S_{30}	H_{30}	$S_{30} (= S_{30} + H_{30})$		$i_{30} (= -s_{30})$	$i_{30} (= -s_{30})$	e_{30}	
S_{31}	H_{31}	$S_{31} (= S_{31} + H_{31})$		$i_{31} (= -s_{31})$	$i_{31} (= -s_{31})$	e_{31}	
S_{32}	H_{32}	$S_{32} (= S_{32} + H_{32})$		$i_{32} (= -s_{32})$	$i_{32} (= -s_{32})$	e_{32}	
S_{33}	H_{33}	$S_{33} (= S_{33} + H_{33})$		$i_{33} (= -s_{33})$	$i_{33} (= -s_{33})$	e_{33}	
S_{34}	H_{34}	$S_{34} (= S_{34} + H_{34})$		$i_{34} (= -s_{34})$	$i_{34} (= -s_{34})$	e_{34}	
S_{35}	H_{35}	$S_{35} (= S_{35} + H_{35})$		$i_{35} (= -s_{35})$	$i_{35} (= -s_{35})$	e_{35}	
S_{36}	H_{36}	$S_{36} (= S_{36} + H_{36})$		$i_{36} (= -s_{36})$	$i_{36} (= -s_{36})$	e_{36}	
S_{37}	H_{37}	$S_{37} (= S_{37} + H_{37})$		$i_{37} (= -s_{37})$	$i_{37} (= -s_{37})$	e_{37}	
S_{38}	H_{38}	$S_{38} (= S_{38} + H_{38})$		$i_{38} (= -s_{38})$	$i_{38} (= -s_{38})$	e_{38}	
S_{39}	H_{39}	$S_{39} (= S_{39} + H_{39})$		$i_{39} (= -s_{39})$	$i_{39} (= -s_{39})$	e_{39}	
S_{40}	H_{40}	$S_{40} (= S_{40} + H_{40})$		$i_{40} (= -s_{40})$	$i_{40} (= -s_{40})$	e_{40}	
S_{41}	H_{41}	$S_{41} (= S_{41} + H_{41})$		$i_{41} (= -s_{41})$	$i_{41} (= -s_{41})$	e_{41}	
S_{42}	H_{42}	$S_{42} (= S_{42} + H_{42})$		$i_{42} (= -s_{42})$	$i_{42} (= -s_{42})$	e_{42}	
S_{43}	H_{43}	$S_{43} (= S_{43} + H_{43})$		$i_{43} (= -s_{43})$	$i_{43} (= -s_{43})$	e_{43}	
S_{44}	H_{44}	$S_{44} (= S_{44} + H_{44})$		$i_{44} (= -s_{44})$	$i_{44} (= -s_{44})$	e_{44}	
S_{45}	H_{45}	$S_{45} (= S_{45} + H_{45})$		$i_{45} (= -s_{45})$	$i_{45} (= -s_{45})$	e_{45}	
S_{46}	H_{46}	$S_{46} (= S_{46} + H_{46})$		$i_{46} (= -s_{46})$	$i_{46} (= -s_{46})$	e_{46}	
S_{47}	H_{47}	$S_{47} (= S_{47} + H_{47})$		$i_{47} (= -s_{47})$	$i_{47} (= -s_{47})$	e_{47}	
S_{48}	H_{48}	$S_{48} (= S_{48} + H_{48})$		$i_{48} (= -s_{48})$	$i_{48} (= -s_{48})$	e_{48}	
S_{49}	H_{49}	$S_{49} (= S_{49} + H_{49})$		$i_{49} (= -s_{49})$	$i_{49} (= -s_{49})$	e_{49}	
S_{50}	H_{50}	$S_{50} (= S_{50} + H_{50})$		$i_{50} (= -s_{50})$	$i_{50} (= -s_{50})$	e_{50}	
S_{51}	H_{51}	$S_{51} (= S_{51} + H_{51})$		$i_{51} (= -s_{51})$	$i_{51} (= -s_{51})$	e_{51}	
S_{52}	H_{52}	$S_{52} (= S_{52} + H_{52})$		$i_{52} (= -s_{52})$	$i_{52} (= -s_{52})$	e_{52}	
S_{53}	H_{53}	$S_{53} (= S_{53} + H_{53})$		$i_{53} (= -s_{53})$	$i_{53} (= -s_{53})$	e_{53}	
S_{54}	H_{54}	$S_{54} (= S_{54} + H_{54})$		$i_{54} (= -s_{54})$	$i_{54} (= -s_{54})$	e_{54}	
S_{55}	H_{55}	$S_{55} (= S_{55} + H_{55})$		$i_{55} (= -s_{55})$	$i_{55} (= -s_{55})$	e_{55}	
S_{56}	H_{56}	$S_{56} (= S_{56} + H_{56})$		$i_{56} (= -s_{56})$	$i_{56} (= -s_{56})$	e_{56}	
S_{57}	H_{57}	$S_{57} (= S_{57} + H_{57})$		$i_{57} (= -s_{57})$	$i_{57} (= -s_{57})$	e_{57}	
S_{58}	H_{58}	$S_{58} (= S_{58} + H_{58})$		$i_{58} (= -s_{58})$	$i_{58} (= -s_{58})$	e_{58}	
S_{59}	H_{59}	$S_{59} (= S_{59} + H_{59})$		$i_{59} (= -s_{59})$	$i_{59} (= -s_{59})$	e_{59}	
S_{60}	H_{60}	$S_{60} (= S_{60} + H_{60})$		$i_{60} (= -s_{60})$	$i_{60} (= -s_{60})$	e_{60}	
S_{61}	H_{61}	$S_{61} (= S_{61} + H_{61})$		$i_{61} (= -s_{61})$	$i_{61} (= -s_{61})$	e_{61}	
S_{62}	H_{62}	$S_{62} (= S_{62} + H_{62})$		$i_{62} (= -s_{62})$	$i_{62} (= -s_{62})$	e_{62}	
S_{63}	H_{63}	$S_{63} (= S_{63} + H_{63})$		$i_{63} (= -s_{63})$	$i_{63} (= -s_{63})$	e_{63}	
S_{64}	H_{64}	$S_{64} (= S_{64} + H_{64})$		$i_{64} (= -s_{64})$	$i_{64} (= -s_{64})$	e_{64}	
S_{65}	H_{65}	$S_{65} (= S_{65} + H_{65})$		$i_{65} (= -s_{65})$	$i_{65} (= -s_{65})$	e_{65}	
S_{66}	H_{66}	$S_{66} (= S_{66} + H_{66})$		$i_{66} (= -s_{66})$	$i_{66} (= -s_{66})$	e_{66}	
S_{67}	H_{67}	$S_{67} (= S_{67} + H_{67})$		$i_{67} (= -s_{67})$	$i_{67} (= -s_{67})$	e_{67}	
S_{68}	H_{68}	$S_{68} (= S_{68} + H_{68})$		$i_{68} (= -s_{68})$	$i_{68} (= -s_{68})$	e_{68}	
S_{69}	H_{69}	$S_{69} (= S_{69} + H_{69})$		$i_{69} (= -s_{69})$	$i_{69} (= -s_{69})$	e_{69}	
S_{70}	H_{70}	$S_{70} (= S_{70} + H_{70})$		$i_{70} (= -s_{70})$	$i_{70} (= -s_{70})$	e_{70}	
S_{71}	H_{71}	$S_{71} (= S_{71} + H_{71})$		$i_{71} (= -s_{71})$	$i_{71} (= -s_{71})$	e_{71}	
S_{72}	H_{72}	$S_{72} (= S_{72} + H_{72})$		$i_{72} (= -s_{72})$	$i_{72} (= -s_{72})$	e_{72}	
S_{73}	H_{73}	$S_{73} (= S_{73} + H_{73})$		$i_{73} (= -s_{73})$	$i_{73} (= -s_{73})$	e_{73}	
S_{74}	H_{74}	$S_{74} (= S_{74} + H_{74})$		$i_{74} (= -s_{74})$	$i_{74} (= -s_{74})$	e_{74}	
S_{75}	H_{75}	$S_{75} (= S_{75} + H_{75})$		$i_{75} (= -s_{75})$	$i_{75} (= -s_{75})$	e_{75}	
S_{76}	H_{76}	$S_{76} (= S_{76} + H_{76})$		$i_{76} (= -s_{76})$	$i_{76} (= -s_{76})$	e_{76}	
S_{77}	H_{77}	$S_{77} (= S_{77} + H_{77})$		$i_{77} (= -s_{77})$	$i_{77} (= -s_{77})$	e_{77}	
S_{78}	H_{78}	$S_{78} (= S_{78} + H_{78})$		$i_{78} (= -s_{78})$	$i_{78} (= -s_{78})$	e_{78}	
S_{79}	H_{79}	$S_{79} (= S_{79} + H_{79})$		$i_{79} (= -s_{79})$	$i_{79} (= -s_{79})$	e_{79}	
S_{80}	H_{80}	$S_{80} (= S_{80} + H_{80})$		$i_{80} (= -s_{80})$	$i_{80} (= -s_{80})$	e_{80}	
S_{81}	H_{81}	$S_{81} (= S_{81} + H_{81})$		$i_{81} (= -s_{81})$	$i_{81} (= -s_{81})$	e_{81}	
S_{82}	H_{82}	$S_{82} (= S_{82} + H_{82})$		$i_{82} (= -s_{82})$	$i_{82} (= -s_{82})$	e_{82}	
S_{83}	H_{83}	$S_{83} (= S_{83} + H_{83})$		$i_{83} (= -s_{83})$	$i_{83} (= -s_{83})$	e_{83}	
S_{84}	H_{84}	$S_{84} (= S_{84} + H_{84})$		$i_{84} (= -s_{84})$	$i_{84} (= -s_{84})$	e_{84}	
S_{85}	H_{85}	$S_{85} (= S_{85} + H_{85})$		$i_{85} (= -s_{85})$	$i_{85} (= -s_{85})$	e_{85}	
S_{86}	H_{86}	$S_{86} (= S_{86} + H_{86})$		$i_{86} (= -s_{86})$	$i_{86} (= -s_{86})$	e_{86}	
S_{87}	H_{87}	$S_{87} (= S_{87} + H_{87})$		$i_{87} (= -s_{87})$	$i_{87} (= -s_{87})$	e_{87}	
S_{88}	H_{88}	$S_{88} (= S_{88} + H_{88})$		$i_{88} (= -s_{88})$	$i_{88} (= -s_{88})$	e_{88}	
S_{89}	H_{89}	$S_{89} (= S_{89} + H_{89})$		$i_{89} (= -s_{89})$	$i_{89} (= -s_{89})$	e_{89}	
S_{90}	H_{90}	$S_{90} (= S_{90} + H_{90})$		$i_{90} (= -s_{90})$	$i_{90} (= -s_{90})$	e_{90}	
S_{91}	H_{91}	$S_{91} (= S_{91} + H_{91})$		$i_{91} (= -s_{91})$	$i_{91} (= -s_{91})$	e_{91}	
S_{92}	H_{92}	$S_{92} (= S_{92} + H_{92})$		$i_{92} (= -s_{92})$	$i_{92} (= -s_{92})$	e_{92}	
S_{93}	H_{93}	$S_{93} (= S_{93} + H_{93})$		$i_{93} (= -s_{93})$	$i_{93} (= -s_{93})$	e_{93}	
S_{94}	H_{94}	$S_{94} (= S_{94} + H_{94})$		$i_{94} (= -s_{94})$	$i_{94} (= -s_{94})$	e_{94}	
S_{95}	H_{95}	$S_{95} (= S_{95} + H_{95})$		$i_{95} (= -s_{95})$	$i_{95} (= -s_{95})$	e_{95}	
S_{96}	H_{96}	$S_{96} (= S_{96} + H_{96})$		$i_{96} (= -s_{96})$	$i_{96} (= -s_{96})$	e_{96}	
S_{97}	H_{97}	$S_{97} (= S_{97} + H_{97})$		$i_{97} (= -s_{97})$	$i_{97} (= -s_{97})$	e_{97}	
S_{98}	H_{98}	$S_{98} (= S_{98} + H_{98})$		$i_{98} (= -s_{98})$	$i_{98} (= -s_{98})$	e_{98}	
S_{99}	H_{99}	$S_{99} (= S_{99} + H_{99})$		$i_{99} (= -s_{99})$	$i_{99} (= -s_{99})$	e_{99}	
S_{100}	H_{100}	$S_{100} (= S_{100} + H_{100})$		$i_{100} (= -s_{100})$	$i_{100} (= -s_{100})$	e_{100}	

Reinerfolg:

Salden zu I:

Salden zu II:

Salden zu III:

Abschluß:

Reinerfolg:

Salden zu I:

Salden zu II:

Salden zu III:

Abschluß:

Reinerfolg:

Salden zu I:

Salden zu II:

Salden zu III:

Abschluß:

Reinerfolg:

Fundamentalgleichungen

Konten	Umsatz-Bilanz		Saldo-Bilanz		Inventur-Bilanz		Ergebnis-Bilanz	
	— Soll	+ Haben	— Soll	+ Haben	+ Aktiva	— Passiva	— Verlust	+ Gewinn
I. 1. Immobilien	5351 000		5351 000		5351 000			
2. Mobilien	397 000		397 000		397 000			
3. Fabrikanlagen	3587 000		3587 000		3587 000			
4. Maschinen und Kessel	5289 000		5289 000		5289 000			
5. Anlagen zur Herstellung von Kriegsmaterial	962 000		962 000		962 000			
6. Hochöfen	583 000		583 000		583 000			
7. Kreditoren	8042 000	13239 000		5197 000		5197 000		
8. Debitoren	11574 000	6508 000	5066 000		5066 000			
9. Hypotheken		683 000		683 000		683 000		
10. Wechsel	38 000	24 000	14 000		14 000			
11. Tratten	23 000	27 000		4 000		4 000		
12. Kasse	7338 000	7331 000	27 000		27 000			
13. Aktienkapital		12500 000		12500 000		12500 000		
14. Fond zur Überführung in die Friedenswirtschaft		500 000		500 000		500 000		
15. Reservefond		2062 000		2062 000		2062 000		
16. Versicherungskonto	102 000	47 000	55 000		55 000			
Salden zu I:	—385 000	—	—385 000	—	+385 000	—	—	—
II. 17. Zinsenkonto								
18. Gewinnvortrag vom Vorjahr	35 000	9 000	26 000				26 000	
19. Generalunkosten	1620 000	179 000		179 000				179 000
20. Abschreibungen	2787 000	6 000	1614 000				1614 000	
21. Überführung in die Friedenswirtschaft	500 000		2787 000				2787 000	
22. Diverse Gewinne und Verluste	15 000	3 000	500 000				500 000	
			12 000				12 000	
Salden zu II:	—4760 000	—	—4760 000	—	—	—	—4760 000	—
III. 23. Rohmaterialien	1434 000	40 000	1394 000					
24. Fabrikationskonto	2364 000	8903 000	Rohsaldo	Rohsaldo	72 000	Bestände	1322 000	8558 000
		+5145 000	—	+5145 000	+2091 000	—	—	+7236 000
Salden zu III:	—	—	—	—	—	—	—	—
Reingewinn						2476 000	2476 000	
Abschluß:	52061 000	52061 000	27664 000	27664 000	23422 000	23422 000	8737 000	8737 000

NB. Die Salden zu I, II, III. kommen für die Längsrechnung nicht in Betracht. In Übereinstimmung mit Text und Tafel I ist:

bezüglich der Kontenzahl: $n = a + b + c = 16 + 6 + 2 = 24$,

" " Doppk: $s_i + s_{ii} + s_{iii} = -385\,000 - 4760\,000 + 5145\,000 = 0$,

" " Bilanz: $i_i + i_{ii} = e_{ii} + e_{iii}$, d. h. $385\,000 + 2091\,000 = -4760\,000 + 7236\,000 = 2476\,000$ (Reinerfolg).

als negative Posten in die Passiva der Inventurbilanz übergehen.

II. Reine Erfolgskonten, wie Zinsen-, Unkosten-, Mietertragskonto u. a.; ihre Salden, s_{a+1} , s_{a+2} , ..., s_{a+b} der Tafel, gehen als Gewinn oder als Verlust ohne Zeichenwechsel in die Ergebnissbilanz über und kommen für die Inventur nicht in Betracht.

III. Gemischte Konten, wie Rohmaterialien-, Fabrikations- und Warenkonto; ihre Salden, sogenannte Roh- oder Bruttosalden, s_{a+b+1} , s_{a+b+2} , ..., s_{a+b+c} der Tafel, gehen direkt weder in die Inventur noch in die Ergebnissbilanz ein, sondern geben einen Gewinn- oder Verlustposten erst durch Hinzufügung der am Schlusse der Wirtschaftsperiode noch vorhandenen, durch Inventuraufnahme für jedes gemischte Konto zu bestimmenden Aktivbestände an Waren, Rohmaterialien, Halb- und Fertigfabrikaten usw., i_{a+b+1} , i_{a+b+2} , ..., i_{a+b+c} der Tafel, z. B. Gewinn aus „Warenkonto“ gleich Verkauf minus Einkauf (Rohsaldo) + Inventurbestand an Waren, welch' letzterer für das neue Wirtschaftsjahr auf Warenkonto, Soll (Einkauf) vorzutragen ist.

Für die Inventur folgt nun aus der Saldobilanz:

$$i_1 + i_2 + i_3 + \dots + i_a = -s_1 - s_2 - s_3 - \dots - s_a$$

oder $i_1 = -s_1$,

$$i_{II} = 0,$$

aus der Bestandsaufnahme:

$$i_{III} = i_{a+b+1} + i_{a+b+2} + \dots + i_{a+b+c} = i_{III},$$

woraus sich ergibt

$$(3) \quad i_1 + i_{III} = -s_1 + i_{III};$$

für die Ergebnissbilanz folgt entsprechend aus der Saldobilanz:

$$e_{a+1} + e_{a+2} + \dots + e_{a+b} = s_{a+1} + s_{a+2} + \dots + s_{a+b}$$

oder $e_{II} = s_{II}$,

$$e_I = 0,$$

bezüglich der gemischten Konten:

$$\begin{aligned} e_{a+b+1} + e_{a+b+2} + \dots + e_{a+b+c} \\ = (s_{a+b+1} + i_{a+b+1}) + (s_{a+b+2} + i_{a+b+2}) \\ + \dots (s_{a+b+c} + i_{a+b+c}) \end{aligned}$$

oder $e_{III} = s_{III} + i_{III};$

somit wird

$$e_{II} + e_{III} = s_{II} + s_{III} + i_{III}$$

oder, da wegen (2a)

$$s_{II} + s_{III} = -s_1$$

ist, auch

$$(4) \quad e_{II} + e_{III} = -s_1 + i_{III}.$$

Die Gleichungen (3) und (4) ergeben die „Fundamentalgleichung der Bilanz nebst Gewinn- und Verlustrechnung, in der Form:

$$(5) \quad i_1 + i_{III} = e_{II} + e_{III}$$

oder unter Hinzufügung der beiden Nullposten i_{II} und e_I , in der Gestalt:

$$(5a) \quad i_1 + i_{II} + i_{III} = e_I + e_{II} + e_{III},$$

womit dargetan ist, daß Inventur- und Ergebnissrechnung denselben Schlußsaldo — Reingewinn oder Verlust — ergeben, welcher, auf die Gegenseite gebracht, beide Bilanzen zum Abschluß bringt.

Ein Beispiel aus der Kriegsindustrie der Gegenwart gibt die vorstehende Tafel (Tafel 2), nach der leicht (Spalte 3 und 4) die Bilanz nebst Gewinn- und Verlustrechnung in der üblichen Form aufgestellt werden kann, wie sie die Tagesblätter alljährlich zu veröffentlichen pflegen, ohne daß damit immer den Anforderungen der Bilanzwahrheit und -klarheit gedient wäre. (Vgl. Th. Huber, Wie liest man eine Bilanz? Stuttgart 1915. S. 25.)

Das Vertragskriegsrecht Deutschlands und seiner Gegner.

Von G. Gschwendner, Tübingen.

Entsprechend den Lehren der modernen Völkerrechtswissenschaft ging Deutschland von der Ansicht aus, daß der Krieg sich nur auf das Verhältnis von Staat zu Staat erstreckte, daß aber der einzelne Angehörige des Staates nur insoweit von den kriegerischen Ereignissen berührt und durch sie in Mitleidenschaft gezogen werden dürfe, als er selbst, sei es als Teil der bewaffneten Macht, sei es auf eigene Faust und Verantwortlichkeit (Franktireur), daran teilnehme.

Wir mußten bei Ausbruch des Krieges leider die traurige Erfahrung machen, daß unsere Feinde auf einer viel breiteren Grundlage als wir, in einer brutalen, sehr nachdrücklichen, auch im Hinblick auf ihre Kriegsziele sehr weitblickenden und großzügigen Art und Weise ihre Kriegführung organisierten, sogar schon vorbereitet hatten. Nicht nur militärisch bekämpften sie uns, auch auf wirtschaftlichem Gebiete zog man eiligst gegen uns zu Felde.

Auch die Aufhebung schwebender Verträge zählte zu den Mitteln und Formen, welche die Feinde gegen unser Wirtschaftsleben anwendeten.

So mußte sich schließlich auch die deutsche Regierung, dem Verlangen von Industrie und Handel nachgebend, entschließen, die wirtschaftlichen Beziehungen zu unseren Feinden hinsichtlich der Auslandsverträge zu militarisieren.

Dies geschah durch die Bundesratsverordnung vom 17. Dezember 1916.

Dr. L. Wertheimer sagt darüber in seiner Abhandlung, „Das Vertragskriegsrecht“ u. a.: „Mögen Deutschlands Handel und Industrie die durch diese Vergeltungsvorschriften gegebene Waffe in dem gegen Deutschland entfachten Wirtschaftskrieg, frei von ängstlichen Bedenken und mit derselben Geschicklichkeit, mit der gleichen geschäftlichen Voraussicht zu gebrauchen wissen, wie Deutschlands Feinde ihr Kampfrecht!“

Zum Verständnis dessen, was diese Vorschriften erstreben und was damit erreicht werden soll, soll zunächst das Wichtigste aus dem Vertragsrecht der größeren feindlichen Staaten dargestellt und das deutsche erst am Schlusse erörtert werden.

England.

Grundsätzlich werden die vor dem Kriege abgeschlossenen und noch schwebenden Verträge durch den Krieg nicht aufgelöst; die Rechte aus

solchen Verträgen bleiben unberührt, jedoch wird ihre Geltendmachung bis zum Kriegsende suspendiert. Dieser Grundsatz erleidet aber wesentliche Ausnahmen. Eine Auflösung der Verträge wird nämlich angenommen, wenn:

1. die Zeit der Erfüllung für den Vertragszweck wesentlich ist;
2. durch das Bestehen des Vertrags dem „Feinde“ irgendwelche Hilfe oder Unterstützung zuteil würde, z. B. Seeverversicherungsverträge (Verlust des Schiffes durch Maßregeln der englischen Regierung: Kaperung, Minenlegen usw.);
3. die spätere Erfüllung des Vertrages einen Verkehr mit dem „Feinde“ während des Krieges erfordert;
4. die Aufrechterhaltung des Vertrages einen Verstoß wider das gegen den feindlichen Staat erlassene Handelsverbot oder einen Verkehr mit dem „Feinde“ mit sich bringen würde.

Während des Weltkrieges hat die englische Rechtsprechung sich aber stets mehr zu der Ansicht bekannt, daß schwebende Verträge mit Feinden durch den Kriegsausbruch „illegal“ und deshalb rechtlich unwirksam geworden sind.

Allgemein kann man wohl von einer Tendenz der englischen Gerichte sprechen, die Suspendierung der Verträge, die früher die Regel bildete, als Ausnahme zu bezeichnen und demgegenüber die Ausnahme, d. h. die Aufhebung der Verträge, als Regel zu statuieren.

Durch das Gesetz für Prozesse gegen Feinde (Legal proceeding against Enemies Act. 1915) kann, was früher nicht möglich war, vom Gericht die Erlaubnis gegeben werden, den Beklagten vor den High Court of Justice auch dann zu laden, wenn er außerhalb des Bereiches der englischen Gerichtsbarkeit sich befindet.

Die englische Regierung hat weiter noch eine ausgesprochene Kampfbestimmung zur Aufhebung vorkrieglicher Verträge, welche lautet:

„Wenn ein Vertrag, der vor oder während des Krieges mit einem Feinde oder feindlichen Untertanen oder mit einer Person, Firma oder Gesellschaft geschlossen ist, für deren Geschäftsbetrieb das Handelsamt (Board of Trade) ein Fortführungsverbot oder einen Abwicklungsbefehl erlassen hat, nach Ansicht des Handelsamts gegen das öffentliche Interesse verstößt (in injurious to the public interest), so kann das Handelsamt den Vertrag unbedingt oder unter den ihm gutscheinenden Bedingungen auflösen oder begrenzen (determine), und der Vertrag soll daraufhin als durch Vereinbarung aufgelöst oder begrenzt angesehen werden.“

Vereinigte Staaten von Amerika.

Das nordamerikanische Recht sieht ebenfalls den Angehörigen des feindlichen Staates als „Feind“ an. Daraus ergeben sich die gleichen Rechtsfolgen wie nach englischem Rechte und man muß mit der Möglichkeit rechnen, daß die deutsch-

amerikanischen Privatverträge die gleiche Behandlung erfahren werden, wie in England.

In Amerika vertritt man gegenwärtig die Auffassung, daß durch die preußisch-amerikanischen Verträge von 1799 und 1822 lediglich die Unverletzlichkeit des Eigentums gewährleistet werde, nicht aber die Unantastbarkeit der Forderungen usw., da von diesen in den Verträgen keine Rede sei. (Mag diese Auffassung sich vielleicht auch auf den Wortlaut stützen können, dem Sinne und Geist der Abkommen wird sie ohne Zweifel nicht gerecht werden.)

Frankreich.

Kurze Zeit nach Kriegsbeginn hat Frankreich bereits Sonderbestimmungen gegen zwischenstaatliche Privatverträge erlassen. Durch Dekret vom 27. September 1914 wird über die vor dem 4. August 1914 abgeschlossenen Verträge in bezug auf Deutschland bestimmt:

„Ist bei Rechtsgeschäften oder Verträgen, die von irgend jemandem in Frankreich oder in französischen Schutzgebieten vor dem 4. August 1914 mit einem Deutschen oder einer in Deutschland ansässigen Person vorgenommen oder abgeschlossen worden sind, am Tage dieses Dekrets mit der Erfüllung in Form von Warenlieferungen oder von Geldzahlungen noch nicht begonnen, so kann ihre Aufhebung (Annulation) auf Antrag durch Verfügung des Präsidenten des Zivilgerichts ausgesprochen werden. Der Antrag kann nur von Franzosen, französischen Schutzgenossen und Angehörigen verbündeter oder neutraler Staaten gestellt werden.“

Antragsberechtigt ist nicht nur der Vertragsschließende selbst, sondern auch Dritte, die an dem Verträge ein mittelbares Interesse haben, z. B. die Lieferanten des französischen usw. Verkäufers!

In bezug auf die vor dem Kriege abgeschlossenen Lieferungsverträge hat die Kammer einen Gesetzentwurf angenommen, dessen Hauptartikel auf Verlangen einer Vertragspartei die Auflösung von Verträgen zulassen will, die vor dem 1. August 1914 abgeschlossen wurden und die sich auf Warenlieferungen oder andere Sukzessivleistungen beziehen, wenn nachgewiesen wird, daß infolge des Kriegszustandes die Erfüllung der Verbindlichkeit für einen der — d. h. französischen — Kontrahenten eine Belastung zur Folge hätte (doive entraîner pour lui des charges) oder ihm Schaden daraus entstehen würde, dessen Größe das Risiko erheblich übersteigen würde, das er vernünftigerweise bei Eingang des Vertrages voraussehen konnte. Die Auflösung des Vertrages soll je nach den Umständen mit oder ohne Schadenersatzverpflichtung ausgesprochen werden.

Italien.

Deutschland und Italien hatten unter dem 21. Mai 1915 eine „Verständigung“ über die Behandlung der beiderseitigen Staatsangehörigen und ihres Eigen-

tums während eines — eventuellen — Kriegszustandes getroffen, welches bekanntlich von Italien nicht eingehalten wurde. Die italienische Regierung ließ vielmehr im Juni 1916 durch Vermittlung der schweizerischen Gesandtschaft der deutschen Reichsregierung mitteilen, daß sie sich nicht mehr an diese Verständigung gebunden fühle.

Am 18. Juli 1916 — die Kriegserklärung erfolgte erst am 27. August 1916 — erließ die italienische Regierung gegen Deutschland ein Dekret, wonach die Vorschriften des gegen Österreich-Ungarn gerichteten Dekrets vom 24. Juni 1915 auf die Angehörigen aller feindlichen Staaten und derjenigen Staaten, die mit ihnen verbündet sind, ferner auf solche Personen und Institutionen ausgedehnt wurde, die in dem Gebiete der österreich-ungarischen Monarchie oder in den vom Feinde besetzten Gebieten ihren Wohnsitz haben.

Das Dekret vom 24. Juni, bzw. Art. 1 desselben, hat folgenden Wortlaut:

„Die Verkäufe, Abtretungen und irgendwelcher Eigentumsübergang an Liegenschaften oder Immobilien, welche den Angehörigen des österreich-ungarischen Kaiserreiches gehören, oder Personen, welche dort wohnen, entbehren jeder rechtlichen Wirksamkeit im Königreich Italien oder in den italienischen Kolonien, wenn sie in der Zeit vom 24. Mai 1915 an und während des Krieges erfolgen.“

„Ebenso entbehren jeglicher rechtlichen Wirksamkeit alle in der gleichen Zeit erfolgten Abtretungen von Waren, Forderungen, alle Handelsgeschäfte oder allgemein alle Rechtsgeschäfte, welche darauf ausgehen, anstelle eines Angehörigen oder einer juristischen Person des österreich-ungarischen Staates einen Angehörigen einer anderen Nation zu setzen.“

Weiter wurde durch Dekret vom 8. August 1916 ein Handelsverbot erlassen, das sich gegen alle Personen richtet, die im Feindesland oder in einem Lande wohnen, das den Verbündeten feindlicher Staaten gehört oder von ihnen besetzt ist, das ist Deutschland.

Der Artikel 5 dieses Dekrets bestimmt:

„Durch Dekrete des Justiz- und Kultusministers im Einverständnis mit den Ministern der Kolonien, der Landwirtschaft und Industrie, des Handels und der Arbeit, kann die Auflösung von Verträgen erklärt werden, bei welchen Angehörige oder Verbündete eines feindlichen Staates Partei oder Interessenten mit überwiegendem Interesse sind, auch wenn diese Verträge vor Erlaß dieses Dekrets eingegangen wurden, sofern sie das Landesinteresse schädigen.“

Rußland.

Rußland hat kein allgemeines Handelsverbot mit Feinden und bekanntlich auch keine materiellen Ausnahmenvorschriften betreffs Auflösung von Auslandsverträgen erlassen. Einzelne größere russische Firmen haben einseitig ihre mit feindlichen Aus-

ländern geschlossenen Verträge gekündigt bzw. für aufgehoben erklärt und dies würden sie jedenfalls unterlassen haben, wenn sie nicht glaubten, dazu rechtlich in der Lage zu sein.

Deutschland.

Die am 16. Dezember 1916 in Kraft getretene deutsche Verordnung erstrebt aus Gründen der Vergeltung Verträge, die Deutsche mit feindlichen Staatsangehörigen abgeschlossen haben, zur Auflösung zu bringen. Ferner Deutschen, die im Besitze solcher Verträge sind, zu erleichtern, sich durch Inanspruchnahme deutscher Gerichte Klarheit über die Gestaltung zu schaffen, welche diese Vertragsverhältnisse durch die Einwirkung des Weltkrieges erfahren haben.

Nicht alle Auslandsverträge, wie es von vielen Seiten gefordert wurde, hebt die Verordnung aus Vergeltungsgründen auf; sie macht es nur möglich, daß solche Verträge zur Auflösung gebracht werden können. Dabei kommen lediglich in Betracht: Kaufverträge über bewegliche und unbewegliche Sachen und Lieferungsverträge. Die Verordnung findet nur auf Verträge Anwendung, welche ein Deutscher mit einem feindlichen Ausländer abgeschlossen hat, und zwar nur auf solche Verträge, die mit einem Angehörigen Großbritanniens und Irlands, Italiens oder Frankreichs oder der Kolonien und auswärtigen Besitzungen dieser Staaten oder mit dort wohnenden bzw. sich niedergelassenen Deutschen abgeschlossen worden sind. Da Japan bisher keine Handelsverbote erlassen, auch nicht in schwebende Verträge seiner Staatsangehörigen mit Deutschland eingegriffen hat, so erscheint es natürlich, daß Japan ausgenommen ist.

Der Grund, daß Rußland von der Bundesratsverordnung nicht betroffen wird, mag wohl darin zu suchen sein, daß Rußland keine in zwischenstaatliche Privatverträge eingreifende Vorschriften erlassen hat.

Die Vergeltungsvorschriften können jederzeit auch auf andere als die Angehörigen Englands, Frankreichs und Italiens durch Bekanntmachung des Reichskanzlers ausgedehnt werden.

Der angegriffene Auslandsvertrag braucht nicht immer vollständig zur Aufhebung zu gelangen; die Aufhebung desselben kann vielmehr auf einen Teil des Vertrags beschränkt werden. Für die Entscheidung darüber, ob ein Vertrag aus Gründen der Vergeltung für aufgelöst zu erklären ist, werden zunächst und vorwiegend wirtschaftliche und handelspolitische Gründe maßgebend sein müssen. Den allgemeinen und auch besonderen deutschen Interessen soll ein eigenartiger Schutz gewährt werden, es soll Vergeltung im Einzelfalle geübt werden für Unbill und Schädigungen, die Deutschen lediglich als „Deutschen“, nicht etwa diesem deutschen Vertragsteile zugefügt worden sind.

Die Begründung eines Antrags auf Aufhebung eines Auslandsvertrags hat rein sachlich zu erfolgen. Wirtschaftliche Gründe werden vor allem vorhanden sein müssen und kommen wohl meistens nur

solche Verträge in Betracht, die sich aus der Geschäftslage, den besonderen wirtschaftlichen Verhältnissen des Antragstellers ergeben.

Als entscheidende Behörde für die Auflösung von Verträgen mit feindlichen Staatsangehörigen aus Gründen der Vergeltung wird unbeschadet der Befugnisse des Reichskanzlers zum Erlasse allgemeiner Anordnungen, das Reichsschiedsgericht für Kriegswirtschaft bestimmt.

Die Einleitung des Verfahrens setzt einen schriftlichen Antrag bei genannter Stelle (Berlin W. 10, Viktoriastraße 34) voraus, wobei der Inhalt des Vertrags darzulegen ist.

Zur Darlegung des Vertragsinhaltes ist eine ausdrückliche Erklärung darüber notwendig, daß der Vertrag eine Kriegs- oder force majeure-Klausel nicht enthält.

Im einzelnen soll namentlich angegeben werden:

1. Name, Stand oder Gewerbe, Wohnort und Staatsangehörigkeit der Vertragsparteien;
2. der Zeitpunkt des Vertragsschlusses;
3. der Gegenstand und der Umfang der beiderseitigen Vertragsleistungen;
4. der Zeitpunkt, in dem der Vertrag zu erfüllen ist oder bei ordnungsmäßiger Erledigung zu erfüllen gewesen wäre;
5. die Abreden, durch welche für den Fall höherer Gewalt eines Krieges usw. die Erfüllungszeit verzögert oder in sonstiger Weise, d. h. für solche Fälle Vorsorge getroffen worden ist;
6. inwieweit der Vertrag von der einen oder anderen Seite oder von beiden Seiten schon erfüllt ist;
7. inwieweit und aus welchen Gründen der Vertrag nach allgemeinen Rechtsgrundsätzen als fortbestehend oder hinfällig angesehen wird oder aus welchen Gründen in dieser Beziehung Zweifel bestehen;
8. die Gründe, die für die Auflösungserklärung geltend gemacht werden.

Die Entscheidung, nicht aber deren Gründe, sofern sie überhaupt solche enthält, ist dem Antragsteller mitzuteilen.

Eine Zustellung der Entscheidung ist nicht vorgesehen. Für die Entscheidung wird eine Gebühr (50 bis 1000 Mark), die in die Reichskasse fließt, erhoben. Das Verfahren selbst ist gebührenfrei, auch dann, wenn es sich durch Zurücknahme des Antrags kurz vor der Entscheidung erledigen sollte.

Bei Bedürftigkeit des Antragstellers, oder wenn das Betreiben der Auflösung des Vertrags nicht so sehr zum Nutzen des Antragstellers, als im öffentlichen Interesse erfolgt, kann von Erhebung einer Gebühr abgesehen werden.

von ihm beschriebene Drehpostenkontokorrent zuerst angewendet wurde, obwohl das bei seinen Beziehungen zur dortigen Sparkasse durch deren Vermittlung leicht festzustellen war. In einen Briefwechsel mit dem mir fremden Westfälischen Sparkassenverband einzutreten, habe ich keine Neigung.

Rechtsfragen des Tages.

Im Dezember 1917 kamen aus Rußland die ersten Nachrichten, daß die bolschewistische Regierung eine Aufhebung aller von der früheren Regierung aufgenommenen Staatsanleihen plane. Diese erstaunliche Mitteilung rief an den Auslandsbörsen eine starke Verwirrung hervor, die um so größer war, je höher die Forderungen des betreffenden Landes aus russischen Staatsanleihen sich bezifferten. Später wurden beruhigende Mitteilungen verbreitet auf Grund der Auffassung, daß Lenin die Drohung nur als Schreckmittel benutzt hätte, um die westlichen Ententeländer zum Anschluß an die Verhandlungen in Brest-Litowsk zu bewegen. Ende Januar 1918 tauchten die Nachrichten von der Absicht der jetzigen russischen Regierung aber erneut auf, und man muß der Möglichkeit eines Staatsbankrotts in Rußland nähertreten. Wenn die Zeitungsmeldungen wahr sind, dann will Lenin nicht, wie andere Staaten das gelegentlich schamhaft getan haben, nur auf Umwegen und zeitweilig sein Land von einem Teil der drückenden Staatsschulden befreien, indem er etwa eine Zinssteuer einführt oder den Zinsendienst vorläufig ganz einstellt; sondern er will reinen Tisch machen und durch alle Kapitalforderungen einen Strich ziehen. Das wäre eine klare und einfache Lösung der finanziellen Schwierigkeiten Rußlands, und mancher Schuldner wäre froh, wenn er dem so gegebenen Beispiel nacheifern könnte. Ein Privatmann, der seinen Gläubigern erklärt, er bezahle sie nicht, wird von Staatswegen zur Hergabe seiner Vermögensstücke, sei es im Wege der Einzel- oder der Gesamtvollstreckung, also des Konkurses, gezwungen, und, wenn er Teile der Konkursmasse beiseite schafft, ins Zuchthaus gesteckt. Erklärt jedoch ein Staat in Friedenszeit durch einen Akt der Gesetzgebung, er streiche seine Schulden, so können seine eigenen Untertanen und diejenigen ausländischen Gläubiger, die vor seinen Gerichten klagen müßten, hiergegen nichts tun. Der Heimatstaat der ausländischen Gläubiger könnte sich seiner Untertanen annehmen und, falls auch diplomatische Verhandlungen wirkungslos bleiben, mit Waffengewalt den Schuldnerstaat zwingen, seinen Verpflichtungen zu genügen. Solche Interventionen haben schon sehr häufig stattgefunden. Am bekanntesten ist die Blockade der Häfen von Venezuela durch deutsche, englische und italienische Kriegsschiffe im Jahre 1902, ein Ereignis, das die berühmte Drago-Doktrin zeitigte. Diese von Roosevelt aufgenommene, aber auf dem panamerikanischen Kongreß von 1906 nicht durchgesetzte Lehre wollte die Monroedoktrin dahin erweitern: es sei keinem

Prioritätsfragen¹⁾.

Von R. Lambert, München.

In der Mitteilung des Herrn J. Oberbach (Heft 7/9 d. J.) fehlt die Hauptsache, die Angabe, wann das

¹⁾ Mit dieser Veröffentlichung schließen wir die Diskussion über den Gegenstand.

Die Schriftleitung.

europäischen Staate gestattet, Forderungen seiner Untertanen gegen amerikanische Staaten mit Gewalt beizutreiben. Die Frage hat alsdann durch das zweite Abkommen der Haager Konferenz von 1907 „betreffend die Beschränkung der Anwendung von Gewalt bei der Eintreibung von Vertragsschulden“ ihre Lösung gefunden. Danach darf zur Waffengewalt erst dann geschritten werden, „wenn der Schuldnerstaat ein Anerbieten schiedsrichterlicher Erledigung ablehnt oder unbeantwortet läßt oder im Falle der Annahme den Abschluß des Schiedsvertrages vereitelt oder nach dem Schiedsverfahren dem Schiedssprüche nicht nachkommt“.

Wenn während eines Krieges die eine Partei erklärt, die Staatsschulden nicht bezahlen zu wollen, so ist es eine reine Frage der Macht, ob diese Erklärung wirksam wird oder nicht. Daher hat angesichts der gegebenen Machtverhältnisse Lenins Drohung in Deutschland nach anfänglicher Aufregung auch keine erhebliche Wirkung gehabt. Wir können uns nicht nur auf die Heeresleitung, sondern auch auf die deutschen Unterhändler verlassen; sie werden die Pfänder nicht eher aus der Hand geben, bis die Frage der Bezahlung der in Deutschland untergebrachten russischen Anleihen gesichert ist. Übrigens muß darauf hingewiesen werden, daß Lenin nur für einen Bruchteil des ehemaligen russischen Staates zu sprechen berechtigt ist, und daß die Verteilung der Staatsschulden auf die sich von dem bisherigen Staatsganzen losrennenden Teile: Polen, die Ukraine, Kurland, Livland, Estland, Finnland, Sibirien, eine ebenfalls noch zu lösende Frage bleibt. Die von Privatpersonen, z. B. von den Eisenbahngesellschaften, ausgegebenen Obligationen würden natürlich selbst im schlimmsten Falle von der Zahlungseinstellung des Staates nicht berührt werden; hier könnte nur der Fortfall der Staatsgarantie in Betracht kommen. —

Walther Rathenaus Schrift „Vom Aktienwesen“ wird von dem Verfasser als „eine geschäftliche Betrachtung“ bezeichnet. In Wahrheit behandelt sie die rechtlichen Grundlagen der Aktiengesellschaft und hat daher auch bei den Juristen die größte Beachtung gefunden. Rathenau schildert in formvollendeter Weise den Werdegang des modernen Großbetriebs. Er führt aus, daß die ursprünglichen Grundlagen des Aktienwesens sich völlig geändert haben und daß die gesetzlichen Vorschriften in vielfacher Hinsicht auf die gegenwärtige Gestaltung nicht mehr passen. Er nennt diese Wesensänderung oder Entartung der ursprünglichen Grundlagen, wie schon in einem seiner früheren Werke, „Substitution des Grundes“. Er zeigt, daß es bei den Riesenunternehmungen, gleichgültig ob es sich um Banken oder Industriegesellschaften handelt, dem Aufsichtsrat unmöglich ist, die ihm durch das HGB. zugewiesene Kontrollstellung im Einzelnen auszufüllen. Das ist zweifellos richtig. Berechtigt mag auch die Behauptung Rathenaus sein, daß diejenigen beamteten Instanzen, welche nachzuprüfen haben, ob der Aufsichtsrat die ihm obliegenden Pflichten erfüllt hat, von dem Wesen eines Großbetriebes

nicht immer die richtige Vorstellung haben. Aber so weltfremd ist heute kein Richter mehr, daß er von jedem Aufsichtsratsmitgliede der AEG. oder der Deutschen Bank verlangen würde, daß er über alle Einzelheiten sich zu unterrichten versucht habe. Wenn Aufsichtsratsmitglieder wegen Verletzung des § 249 HGB. verantwortlich gemacht worden sind, so handelt es sich fast immer um Fälle, die Rathenau nach dem gegenwärtigen Zustande für Seltenheitserscheinungen erklärt, daß nämlich Aufsichtsratsmitglieder ihre Tätigkeit bei der Aktiengesellschaft ausschließlich auf die Entgegennahme der Jahrestantieme beschränken. Bestimmte Vorschläge in dieser Richtung macht Rathenau nicht. Sie wären auch sehr schwer; denn es gehörte dazu vor allem eine richtige Begriffsbestimmung des Großbetriebs, an der der Gesetzgeber ebenso scheitern würde, wie an der Abgrenzung des Fabrik- vom Handwerksbetriebe. Man muß das Vertrauen zu den Gerichten haben, daß sie in einzelnen Fällen mit richtigem Takt finden werden, wann ein Aufsichtsratsmitglied im Sinne des § 249 HGB. „die Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes verletzt hat“.

Ein zweiter Gedankenkreis beschäftigt sich mit der Stellung des Einzelaktionärs und der gesellschaftswidrigen Ausübung der ihm durch das Gesetz zugewiesenen Rechte. „Odi profanum vulgus et arceo“, das ist der vom Verfasser eingenommene Herrenstandpunkt. Aber auch hier wird ihm der Rechtskundige trotz der interessanten Darstellung und des offenbar aus dem Vollen beigebrachten Materials nicht überall folgen können. Sehr unbequem kann allerdings das vom HGB. jedem einzelnen Aktionär zugebilligte Anfechtungsrecht werden, das vielfach mißbraucht wird. Ziemlich ungefährlich ist dagegen die von Rathenau besonders betonte Möglichkeit eines Widerspruchs gegen die übermäßigen Rückstellungen. Denn in den allermeisten Gesellschaftsverträgen ist der Generalversammlung in dieser Beziehung durch die Klausel, daß sie nach Erledigung der gesetzlichen und statutarischen Rückstellungen über den Rest des Jahresgewinnes verfügen kann, die volle Handlungsfreiheit gewahrt.

Manches in Rathenaus Schrift wird sonach nicht ohne Widerspruch bleiben können. Aber Kaufleute, Privatwirtschaftler und Juristen sollten die kleine und doch außerordentlich inhaltreiche Schrift eines Kenners und Könners lesen; sie wird sie nicht nur anregen und belehren, sondern ihnen auch durch die elegante Art der Darstellung Genuß bereiten. —

Seit dem 3. Dezember 1917 gibt es wieder eine amtliche Börsennotierung. Im Zusammenhang damit ist der alte Streit erneut entbrannt, ob die für Kassenwerte vorgeschriebene Feststellung eines Einheitskurses gerechtfertigt oder der bei den ehemaligen Ultimowerten zugelassene „variable Kurs“ vorzuziehen ist. Gleichzeitig mit der Neuordnung ist zweifellos ein vollständiges Abflauen des Börsengeschäfts eingetreten. Die Kulisse, d. h. die gewerbmäßigen Börsenspekulanten, sowie die kleinen Bank-

kommissionshäuser führen die ihnen — wegen der dem Kunden nunmehr wieder möglichen Nachprüfung — sehr unbequeme Änderung ausschließlich auf die behördliche Maßnahme zurück. Andere Kenner, z. B. Kommerzienrat Moser (im Bankarchiv XVII, 78), halten die Notierungsweise nur für einen der auf das Börsengeschäft drückenden Umstände und stellen fest, daß auch ohne sie, vor allem infolge der durch die Friedensverhandlungen veranlaßten Zurückhaltung in Rüstungswerten, eine erhebliche Beschränkung des Börsenhandels eingetreten wäre. Vom Standpunkt des Kunden aus ist die Notierung von Einheitspreisen jedenfalls nicht zu entbehren. Er hat nur auf diese Weise die Möglichkeit der Feststellung, daß ihm der richtige Preis berechnet worden ist, eine Sicherung, die ihm in dem Börsenbetriebe der letzten dreieinhalb Jahre infolge der Erklärung der Banken, nur Eigengeschäfte zu machen, nicht zuteil geworden ist. Es ist mir übrigens sehr zweifelhaft, ob sich der Bankier dem ständigen Kunden gegenüber durch diese Erklärung von jeder Haftung freimachen kann. Zwischen der Bank und dem Bankkunden besteht ein Vertrauensverhältnis, und die Vertragsteile stehen einander nicht wie Verkäufer und Käufer gegenüber, die sich gelegentlich zu einem einzelnen Geschäft zusammengefallen haben. Daran wird durch die Wahl der Rechtsform, in der sich dieser Geschäftsverkehr im einzelnen abwickelt, nichts geändert. Heilfron.

Aus der Praxis.

(Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.)

Selbstkosten im Kohlen-Kleinhandel.

Von **

Unter den wenigen Bedarfswaren, die im Laufe des Krieges dem freien Handel überlassen geblieben sind, befinden sich Kohlen nebst Koks und Briketts. Aber die Gemeinde-Verwaltungen großer Städte wollten es sich im Jahre 1917, dem Jahre der Kohlennot und Kohlentenerung, aus Fürsorge für die ärmere Bevölkerung nicht nehmen lassen, auch für diese Waren Höchstpreise festzusetzen. In einer norddeutschen Großstadt, die hauptsächlich aus Westfalen, zum Teil auf dem Wasserwege (Kanal) bezieht, stellten sich diesem Bestreben der Gemeinde Schwierigkeiten in den Weg, da es ihr nicht möglich war, die Selbstkosten des Kohlen-Kleinhandels, einschließlich der Vertriebskosten, festzustellen; sie wandte sich deshalb um Auskunft darüber an mehrere, ihr als zuverlässig bekannte Firmen. Verlangt wurden die Selbstkostenpreise im 1. Vierteljahr 1914 und für das gleiche Vierteljahr 1917; ferner die Verkaufspreise im ersten Zeitraum (1914), um danach diejenigen des Jahres 1917 festsetzen zu können. Dafür wurden zugleich Vorschläge erbeten nach dem Grundsatz, daß die Händler als Gewinn nicht mehr als zur Friedenszeit aufschlagen dürften.

Jede der aufgeforderten Firmen sollte die Berechnung auf Grund ihrer eigenen Bücher vornehmen und mußte einer Nachprüfung gewärtig sein. Dadurch wurde erreicht, daß jede der Kalkulationen unabhängig von der anderen aufgestellt werden mußte, und ein gemeinsam verabredetes Zahlenmaterial nicht vorgelegt werden konnte.

Eine der aufgeforderten Firmen, die sich der Schwierigkeit einer zuverlässigen Berechnung alsbald bewußt wurde, ersuchte den Verfasser um Mithilfe. Aus der gemeinsamen Beratung ist die folgende Arbeit entstanden. Die Berechnungen sind demnächst seitens der Behörde als Grundlagen für die festgesetzten Höchstpreise anerkannt worden und haben auch in weiteren Kreisen Beachtung gefunden.

Verfasser ist sich nichtsdestoweniger bewußt, daß die angewandten Kalkulations-Grundsätze noch auf ziemlich unsicheren Schätzungen und Annahmen beruhen; das wurde auch der Behörde gegenüber offen heraus erklärt. Vielleicht trägt diese Veröffentlichung dazu bei, den Gegenstand weiter zu besprechen und durch die Kritik zu richtigeren Zahlen zu kommen.

I.

Die Berechnung der Selbstkosten und Vertriebskosten in jedem Geschäftsbetriebe, in welchem mehrere Sorten von Waren an verschiedenartigen Kundenkreise vertrieben werden, bietet überaus große Schwierigkeiten, weil sich die Kosten nicht auf alle Sorten und Kundenkreise gleichmäßig verteilen. Das ist eine allgemein bekannte Tatsache. Es bleibt nur übrig, innerhalb gewisser Grenzen Schätzungen vorzunehmen, von denen man annehmen darf, daß sie den gegebenen Tatsachen entsprechen. Absolut richtige Zahlen sind also von einer solchen Berechnung nicht zu erwarten. Das ist bei der Beurteilung des Folgenden nicht aus den Augen zu lassen.

Es sollen nunmehr zunächst die Unkosten auf Grund der Bücher aufgeführt werden.

IIa.

Unkosten im ersten Vierteljahr 1914.

Allgemeine Unkosten, Löhne und Gehälter,	
Reklame, Fuhrwerk	M 43 000.—
Abschreibung auf Inventar und Pferde	„ 2 500.—
1% Zinsen auf das Betriebskapital	
1% Verluste auf Forderungen	
1% Verlust durch Graß, Untergewicht und Diebstahl	
zus. 3% auf einen Gesamtverkauf von rund	
M 330 000.—	„ 10 000.—
	zusammen M 55 500.—

IIb.

Unkosten im ersten Vierteljahr 1917.

Allgemeine Unkosten usw. (wie oben) ¹⁾	M 60 100.—
Abschreibung auf Inventar und Pferde	„ 2 500.—
für Zinsen, Verluste auf Forderungen, durch Graß, Untergewicht und Diebstahl 3% auf einen Gesamtverkauf von M 365 000.—	„ 11 000.—
	zusammen M 73 600.—

¹⁾ Im Original auch noch in zahlreiche Einzelposten zerlegt.

III.

Verteilung der Unkosten nach den verschiedenen Kundenkreisen.

Je nachdem die Abnehmer Großkunden oder Haushaltungen sind, erwachsen beim Verkauf, insbesondere durch Lagerhaltung und die Abfuhr geringere oder größere Unkosten. Im folgenden sind drei Klassen von Abnehmern in Betracht gezogen:

- a) Behörden und ihnen gleichzustellende Abnehmer;
für diese sind die Durchschnittskosten in Ansatz gebracht.
- b) Fabriken und ihnen gleichzustellende Abnehmer;
für diese sind zwei Drittel der Durchschnittskosten in Ansatz gebracht, weil die Abfuhrkosten entfallen.
- c) Haushaltungen.
Auf diese sind die übrigen Kosten verteilt.
(Für den Zweck dieser Arbeit kommt es gerade auf die Berechnung dieser Kosten an.)

IV.

Verteilung der Unkosten für die Haushaltungen nach der Verschiedenartigkeit der Ware, nämlich Kohlen (Briketts) und Koks.

Für Koks sind geringere Unkosten zu rechnen als für Kohlen, weil Koks nur in größeren Mengen abgefahren wird, und weil weniger Verlust durch Gruß usw. dabei vorkommt. Auch werden Säcke gespart.

Im folgenden sind die Unkosten für an Haushaltungen verkauften Koks um 20 % niedriger angenommen, als für an Haushaltungen gelieferte Kohlen.

V.

Übersicht über die gelieferten Mengen.

Erste Vierteljahre	1914	1917
	In Doppelwaggons zu 10 Tonnen	
An Behörden und ähnliche Abnehmer	285	250
„ Fabriken „ „ „	350	375
„ Haushaltungen a) Koks	155	180
b) Kohlen	310	210
	1100	1015

VI.

Verteilung der Unkosten.

1. Vierteljahr 1914.

Empfänger	Mengen Doppelwaggons	Unkosten p. Doppelwaggon	Betrag
Behörden und ähnliche	285	M 50.—	M 14 250.—
Fabriken „ „	350	„ 34.—	„ 11 900.—
Haushaltungen			
a) Koks	155	„ 54.—	„ 8 385.—
b) Kohlen	310	„ 68.—	„ 20 965.—
	1100		M 55 500.—

Durchschnittlich M 50.50 für den Doppelwaggon.

1. Vierteljahr 1917.

Empfänger	Mengen Doppelwaggons	Unkosten p. Doppelwaggon	Betrag
Behörden und ähnliche	250	M 72.—	M 18 000.—
Fabriken „ „	375	„ 48.—	„ 18 000.—
Haushaltungen			
a) Koks	180	„ 85.—	„ 15 300.—
b) Kohlen	210	„ 106.—	„ 22 300.—
	1015		M 73 600.—

Durchschnittlich M 72.50 für den Doppelwaggon.

Die einzelnen Ziffern der dritten Spalte (Unkosten pro Doppelwaggon) sind auf folgende Weise gefunden. Zunächst ist der Durchschnittsbetrag festgestellt, 1917 z. B. M 72.50. Der abgerundete Betrag ist in die erste Zeile eingesetzt (M 72.—) und sodann $\frac{2}{3}$ desselben (M 48.—) in die zweite Zeile. — Diese beiden Zeilen geben, ausgerechnet, zusammen M 36 000.—, so daß für die Haushaltungskohlen noch M 37 600.— zu verteilen bleiben. —

Für Koks sollen 80 % der auf Kohlen entfallenden Kosten berechnet werden. Mithin sind zu berechnen:

$$\begin{aligned} 180 \text{ (D.-Waggon) zu } 80\% &= 14400\% \text{ oder Einheiten} \\ 210 \text{ („ „) „ } 100\% &= 21000\% \text{ „ „} \\ \text{zusammen} &= 35400\% \text{ „ „} \end{aligned}$$

$$\text{und für jede Einheit: } M 37600 : 35400 = M 1,0627.$$

Das ergibt insgesamt

$$\begin{aligned} \text{für Koks } 14400 \text{ zu } 1,0627 &= M 15300.— \\ \text{„ Kohlen } 21000 \text{ zu } 1,0627 &= \text{„ } 22300.— \end{aligned}$$

und pro Doppelwaggon

$$\begin{aligned} \text{Koks } M 15300 : 180 &= M 85.50 \\ \text{Kohlen „ } 22300 : 210 &= \text{„ } 106.—. \end{aligned}$$

VII.

Berechnung der Gestehungs- nebst Vertriebskosten für die einzelnen Sorten bei Lieferung an Haushaltungen¹⁾.

1. Vierteljahr 1914.

1	2	3	4	2—4	5
Sorte	Ein- kauf	Fracht	Un- kosten	Zu- sammen	Gesamt- kosten Pfennig der Ztr.
	Mark pro Doppelwaggon				
Fettkohlen	153	55	68	276	138
Flammkohlen	155	60	68	283	141 $\frac{1}{2}$
Mager-Stücke	150	63	68	281	140 $\frac{1}{2}$
Mager-Nußkohle	190	58	68	316	158
Eierbriketts	155	64	68	287	143 $\frac{1}{2}$
Braunk.-Briketts	106	36	68	210	105
Zentralheiz.-Koks	220	58	54	332	166
Gaskoks	204	—	54	258	129

¹⁾ Die im Original beigelegten Spalten für „Gewinn“ und „Verkaufspreis“ sind als für hier gleichgültig fortgelassen.

1. Vierteljahr 1917.

1	2	3	4	2—4	5
Sorte	Einkauf	Fracht	Unkosten	Zusammen	Gesamtkosten Pfeennig der Ztr.
	Mark pro Doppelwagon				
Fettkohlen	208	65	106	379	189 $\frac{1}{2}$
Flammkohlen	208	70	106	384	192
Mager-Stücke	210	73	106	389	194 $\frac{1}{2}$
Mager-Nußkohle	255	68	106	429	214 $\frac{1}{2}$
Eierbriketts	220	74	106	400	200
Braunk.-Briketts	176	36	106	318	159
Zentralheiz.-Koks	262	58	85 $\frac{1}{2}$	405 $\frac{1}{2}$	202 $\frac{3}{4}$
Gaskoks	240	—	85 $\frac{1}{2}$	325 $\frac{1}{2}$	162 $\frac{3}{4}$

Die Schwierigkeiten der Wiederaufnahme des Exports nach dem Kriege¹⁾.

Von Werner Kratsch, zurzeit Brüssel.

Die Unterbindung unserer weltwirtschaftlichen Beziehungen und das Aufbrauchen fast aller im Lande vorrätigen und erzeugten Produktionsmittel zu dem volkswirtschaftlich unproduktiven Zwecke der Führung dieses Krieges hat der deutschen Nationalwirtschaft arge Wunden geschlagen. Die Opfer an Menschenleben, Geld und Gut durch kriegerische Ereignisse, sowie die Verluste der Landwirtschaft, der Industrie und des Bergbaues durch den Raubbau sind gewaltig und wachsen von Tag zu Tag bis zu der Zeit, in der sich die kriegerischen Gegner über dem wirtschaftlich ruinierten Europa die Hand zur Versöhnung reichen werden. Dann wird mit Fieber an die Verwirklichung der seit langem durchdachten Pläne für den Wiederaufbau des deutschen Wirtschaftslebens gearbeitet werden müssen.

Als nicht autarkes Wirtschaftsgebilde ist Deutschland bei der Ersetzung seiner durch den Krieg verbrauchten Wirtschaftsgüter auf die Bezüge vom Ausland angewiesen. Durch Gold und Silber werden diese Käufe nicht bezahlt werden können, denn unser ganzer Schatz würde nicht dafür herreichen, sondern durch die Ausfuhr unserer Halb- und Fertigfabrikate. Das Produkt unserer Arbeit, verbunden mit unserem wissenschaftlichen Denken und unserem technischen Können veredelt die eingeführten Rohstoffe und macht aus ihnen Industrieartikel, die auf dem Weltmarkt absatzfähig sind. Mit dem erzielten höheren Preis der ausgeführten fertigen Produkte bezahlen wir die Menge von Rohstoffen, die wir für den Bedarf der eigenen Volkswirtschaft brauchen. So ist die Ausfuhr unserer gewerblichen Arbeit und Intelligenz der wesentliche Tilgungsfaktor für unsere wirtschaftlichen Kriegsverluste.

Rohstoffversorgung.

Solange Deutschland von seinen weltwirtschaftlichen Beziehungen abgeschnitten ist, wird dem Export die Erfüllung der von ihm geforderten Aufgabe: Beschaffung jener Produktionsmittel, durch die das deutsche Wirtschaftsleben wieder in volle Rotation

treten kann, sehr erschwert, und eine Anzahl von Hemmungen werden ihm in den Weg gestellt.

Da taucht zunächst die Lösung des Problems der Beschaffung der nötigen Exportwaren zur Ausfuhr auf, denn alle Vorräte in den Lägern sind durch die eigene Wirtschaft aufgezehrt worden.

Von der hohen Warte der Pariser Wirtschaftskonferenz im Juni 1916 ist der Boykott gegen Deutschlands Warenausfuhr, wie auch gegen Deutschlands Rohstoffversorgung nach dem Kriege proklamiert worden. Kein besonderer Optimismus gehört dazu, um zu behaupten, daß die Alliierten, an der Spitze England, nicht imstande sein werden, diesen Anspruch nach dem Kriege einlösen oder zu mindestens nicht besondere Lust dazu haben werden. Man braucht sich nur zu vergegenwärtigen, welch großer Ausfall für die englischen Kolonien eine solche Maßregel bedeuten würde. Beispielsweise bezog Deutschland von Australien im Jahre 1913 für 296 Millionen M gegen eine Lieferung von 88 Millionen M. Eine ähnliche aktive Handelsbilanz haben auch die übrigen englischen Kolonien mit Deutschland gehabt. In den beiden letzten Friedensjahren verhielt sich die deutsche Ausfuhr aus den gesamten britischen Kolonien zur Einfuhr nach dort wie 3:1. Man wird schwerlich nach dem Kriege auf einen solchen guten Abnehmer verzichten wollen und auch nicht können. Jetzt sind die englischen Kolonien, wie auch die rohstoffliefernden neutralen Länder, im starken Maße als Lieferanten des Heeresbedarfs sämtlicher Alliierten tätig und spüren daher das Fehlen des deutschen Absatzes nur wenig; das wird nach dem Kriege ganz anders sein. Es wird allerdings ein gewisses Rohstoffbedürfnis, ebenso wie in Deutschland auch in den übrigen kriegführenden Ländern vorhanden sein, doch wird sich dieses im ganzen nicht so stark wie jetzt während des Krieges bemerkbar machen. Vor allen Dingen wird zum Schutze der Valuten dieses Bedürfnis in sämtlichen kriegführenden Ländern nur nach und nach befriedigt werden dürfen.

Außerdem werden einige weltwirtschaftliche Verschiebungen noch eine kleine Erleichterung dieser Rohstoffbeschaffungsfrage bringen. Erze werden außer aus Schweden und Spanien noch aus Klein-Asien, Petroleum anstatt aus den Vereinigten Staaten von Amerika aus Mexiko und Kupfer außer aus den Vereinigten Staaten noch aus Süd-Amerika zu beschaffen sein. Andererseits werden wir durch die technische Vervollkommnung einiger Industrien eine Verringerung des Rohstoffbedarfes nach dem Kriege aufzuweisen haben.

Zusammenfassend kann man sagen, daß es trotz der drohenden Haltung unserer Feinde, nach dem Kriege uns die Rohstoffversorgung abzuschneiden, doch wegen der großen weltwirtschaftlichen Machtstellung Deutschlands möglich sein wird, lieferungsbereite Rohstoffverkäufer nach dem Kriege zu finden; teils werden das neutrale, teils auch feindliche Kolonialländer sein.

Weit bedeutungsvoller ist die Frage, wie zunächst ohne weitere Schädigung unserer Valuta die Rohstoff-

¹⁾ Eine Studie aus dem handelswissenschaftlichen Seminar von Prof. Dr. Schär, Berlin.

einfuhr zu bewerkstelligen und weiterhin der Valutastand zu heben ist.

Wie bereits erwähnt, reicht unser Gold- und Silberschatz nicht aus, um den ganzen Rohstoff- und Lebensmittelbedarf nach dem Kriege zu bezahlen, und um den deutschen Wechselkurs auf die normale Höhe zu bringen, so daß die eingeführten Rohstoffe nicht zu teuer bezahlt zu werden brauchen, und der Verkauf der Halb- und Fertigfabrikate an das Ausland zu einem nutzenbringenden Preise nicht zweifelhaft ist. Das Problem der Hebung der Valuta ist gleichzeitig das Problem der Wiederaufnahme des Exports, denn dieser ist zusammen mit der Regelung der Einfuhr das wirksamste Mittel zur Erreichung normaler Wechselkurse. Also wird die Valutafrage in der Hauptsache direkt oder indirekt durch die hier zu besprechenden übrigen Exportfragen mit beantwortet. Daneben kommen allerdings eine Reihe anderer, mehr oder weniger wichtiger, teils jetzt bereits angewandter Mittel zur Lösung des Valutaproblems: Einfuhrverbote, Verbot der Markausfuhr, Ausbreitung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs, Kompensationsverkehr und teils erst bei Beginn des Friedens anzuwendender größerer, wirksamerer Mittel in Frage.

Da eine Kriegsentschädigung, die in Gold oder auch in der Form von Rohstoffen zahlbar, uns genügend große Forderungen jenseits unserer Grenzen schaffen würden, wohl leider kaum in Frage kommt, müssen wir auf das andere Mittel zur Schaffung eines großen geschlossenen Guthabens im Auslande unser Augenmerk richten: auf eine auswärtige Anleihe. Ihre Begebung würde stark aktiv auf unsere Zahlungsbilanz wirken, während die späteren Zinszahlungen von uns an das Ausland, sowie auch die spätere Tilgung der Anleihe teilweise durch Lieferung deutscher Industrieprodukte beglichen werden würden und auf die bereits gehobene Valuta weniger schädlich wirken würden.

In Verbindung mit dieser Maßnahme würde auch eine zusammenfassende Verwendung der in deutschem Besitz sich befindenden ausländischen Wertpapiere eine heilende Wirkung auf die Valuta ausüben. Deutschland ist wegen seines nicht erheblich großen Besitzes nicht in der Lage, dieses Hilfsmittel so wirksam zu handhaben wie England, doch ist es geeignet, zusammen mit der Benutzung der übrigen Auslandsguthaben Deutschlands zur Erreichung dieses Zieles mitzuwirken.

Das Kaufen auf Kredit im Importgeschäft und das Verkaufen gegen Kassa im Exportgeschäft wirken ebenfalls günstig auf die Zahlungsbilanz ein. Es ist nur die Frage, ob sich diese Bedingungen in dem von den Toten auferstandenen deutschen Außenhandel in größerem Umfange werden erreichen lassen. Nach Mitteilungen aus Süd-Amerika zu schließen soll dort die Ausbreitung des nordamerikanischen Geschäfts zu einer Verkürzung der Zahlungsziele und zu einer teilweisen Einführung des Kassaverkaufs geführt haben. Hier besteht vielleicht die Möglichkeit, auch für den deutschen Exporteur in seinem und im Interesse der eigenen Volks-

wirtschaft in dieser Richtung zu wirken. Jedenfalls sollte aber unter den Exporteuren die Gepflogenheit verschwinden, durch Gewährung längerer Zahlungsfristen sich gegenseitig Konkurrenz zu machen. — Unsere Schifffahrt wie unsere Versicherung werden ebenfalls dazu beitragen, deutsche Forderungen im Auslande zu schaffen.

Vor allen Dingen wird zum Schutze der Valuta bei der Einfuhr von Rohstoffen und Nahrungsmitteln sogleich nach dem Kriege dem Einfuhrhandel nicht die volle Freiheit gewährt werden können. Der Wunsch des einzelnen Kaufmanns muß sich dem Wohl der Gesamtheit unterordnen. Der Umfang eines ungehinderten Zustromes von Einfuhrwaren würde wahrscheinlich an dem dann eintretenden Mangel an Schiffsraum, sowie an der schweren Veräußerlichkeit der durch weiteren Valutasturz und außerordentlich steigenden Frachten stark verteuerten Waren eine Grenze finden. Aber diese Grenze wird schon außerhalb des Bereiches des Wünschenswerten liegen. Daher wird eine Beschränkung der Einfuhr zur Notwendigkeit werden.

Der Reichskommissar für Übergangswirtschaft hat seine Ansicht über die Gestaltung der künftigen Rohstoffversorgung dahin ausgesprochen, daß die Groß-Importeure in Höhe einer entsprechend ihrer früheren Beteiligung an der Einfuhr festzusetzenden Quote ungehindert Rohstoffe, wann und wo sie wollen, beziehen können, die dann durch eine Verteilungsorganisation an die Industrien gleichmäßig verteilt werden sollen. Der Grundsatz, der bei dem Rohstoffbezug, sowie bei seiner Verteilung befolgt werden muß, ist der, den Import zweckmäßig zu gestalten, d. h. in erster Reihe solche Erzeugnisse einzuführen, die zu Ausfuhrzwecken dienen, oder doch im heimischen Verbrauch produktiv wirken; und die Zurücksetzung des eigenen Bedarfs an allen nicht dringenden Erzeugnissen. Mancherlei Einschränkungen, die uns der Kriegszustand diktiert hat, müssen auch in der ersten Friedenszeit beibehalten werden, um eine denkbar große Ausfuhr zu ermöglichen, die das Volksvermögen um den Betrag, den die Gewinnquote darstellt, vermehrt. Daher besteht eine gerechte Verteilung der Rohstoffe in höherem Sinne nicht darin, daß alle Industrien gleichmäßig Betriebsmittel zugewiesen erhalten, sondern in bevorzugtem Maße die Exportindustrien, die durch ihre Tätigkeit für den Absatz nach dem Auslande der eigenen Volkswirtschaft hohe Dienste erweisen und zum Wohle der Gesamtheit zu wirken vermögen.

Unter den Exportindustrien sind in erster Linie bei der Rohstoffzuteilung wieder solche vorerst zu berücksichtigen, bei deren Produkten das Verhältnis der Arbeit zur Rohstoffmenge ein recht günstiges ist, denn jemeher die von uns auszuführenden Produkte verfeinert und durchgearbeitet sind, desto höher stellt sich ihr Gelderlös im Auslande, und desto mehr Rohstoffe können wir dafür importieren.

Die Überlassung der Rohprodukte an die Exportfabrikanten wird mit der Verpflichtung verknüpft werden müssen, die fertigen Erzeugnisse nicht auf die

bequemere Art an den heimischen, warenhungrigen Markt abzusetzen — denn die Versuchung dazu wird recht groß sein, — sondern entweder selber direkt an das Ausland zu liefern, oder dem Export-zwischenhandel zur Verfügung zu stellen.

Schwierigkeiten des Absatzes.

Der Krieg hat ebenfalls die Frage des Absatzes unserer Exportprodukte sehr verwickelt gestaltet. In den feindlichen, wie auch in den neutralen Absatzgebieten sind Veränderungen vor sich gegangen, die der Wiederanknüpfung unserer alten Beziehungen hinderlich im Wege stehen. Überall hat — in Feindesland wie in Neutralien — das Ausbleiben der deutschen Bezüge und die, infolge von Schiffsraumangel, des erhöhten Bedarfs der Kriegführenden und der durch andere Ursachen erschwerten Beschaffung der Einfuhrwaren zu einer verstärkten Nationalisierung der Volkswirtschaften geführt. In erster Linie sind die Industrien in dieser Richtung tätig, nicht nur in England und Amerika, um die deutschen Chemikalien zu ersetzen, sondern auch in bescheidenem Maße in allen europäischen und überseeischen Ländern.

Nachdem der Krieg von England zum Handelskrieg gestempelt war, wurden Mittel und Wege eronnen, um die Abgeschlossenheit Deutschlands von der Weltwirtschaft möglichst für die eigene Volkswirtschaft auszunutzen; das deutsche Wirtschaftsleben so zu schädigen, daß es sich fürs erste nicht wieder zu erheben vermag und das Erbe Deutschlands für sich zu erraffen, ist die Parole Englands; Frankreich, Japan und die Vereinigten Staaten von Amerika nahmen ebenfalls diese Bestrebungen, die als Handelskrieg gegen Deutschland bekannt geworden sind, auf.

Die Mittel der Bekämpfung des deutschen Außenhandels sind recht zahlreich. Frankreich begann diese Tätigkeit mit der Aussendung einer Studienkommission nach Süd-Amerika, die die Erweiterungsmöglichkeiten des französischen Außenhandels nach dort prüfen und gleichzeitig im politischen Sinne wirken sollte. Sodann haben sich in fast allen der benannten Länder die amtlichen und die privaten Handelsinteressenvertretungen in den Dienst des Handelskrieges gestellt, indem sie durch Auskunftserteilung und Beratung an Handel und Industrie über die neu zu erwerbenden Wirtschaftsgebiete und die Tätigkeit des deutschen Handels in diesen, exportfördernd zu wirken suchten.

Um die Bestrebungen nach Verdrängung des deutschen Außenhandels recht wirksam zu gestalten, werden die in Frage kommenden Wirtschaftskreise teilweise noch durch staatliche Beihilfen unterstützt. So hat z. B. die englische Regierung angeordnet, daß die englischen Banken den Exporteuren die Forderungen an das Ausland, die zunächst nicht einzutreiben sind, zu diskontieren oder zu bevorzugen haben; dadurch wollte man den englischen Exporthandelsstand, dessen Gedeihen für den englischen Welthandel ein unbedingtes Erfordernis ist, vor schwächenden finanziellen Ver-

lusten bewahren und ihn befähigen, an dem Vernichtungskrieg gegen den deutschen Außenhandel wirksam teilzunehmen. Für diese aufgezwungenen riskanten Geschäfte hat die Bank von England den diskontierenden Banken gegenüber die Garantie für etwaige Verluste übernommen.

In den in Frage kommenden Absatzländern ist ein Heer von Reisenden bemüht, die bisher den Deutschen gegebenen Warenbestellungen für sich zu erwerben und die Verbindungen der deutschen Exporteure zu zerstören. Mit besonderer Zähigkeit gehen dabei die Nordamerikaner in den südamerikanischen Staaten und die Japaner in China vor. Aus Südamerika sind wiederholt Nachrichten nach hier gelangt, die volle Unzufriedenheit mit den neuen Geschäftsverbindungen der Nordamerikaner besagen. In bezug auf Kreditfristen und Qualität der gelieferten Waren kommen sie den Wünschen der einheimischen Kaufleute nicht genügend nach, so daß diese mit Ungeduld den Augenblick erwarten, wo der deutsche Kaufmann bei ihnen wieder erscheint. So tröstlich diese Worte auch klingen, so muß man aber doch nicht vergessen, daß es den Nordamerikanern mit der Zeit auch gelingen wird, den Wünschen der Käufer mehr Rechnung zu tragen; und bei immer längerer Dauer des Krieges werden sich alle Glieder der Handelsorganisation bis zum Konsumenten mehr und mehr an die mit dem neuen Warenbezug verbundenen Eigentümlichkeiten gewöhnen. Das heißt, die neugewonnenen Geschäftsverbindungen unserer Feinde werden allmählich enger geknüpft, so daß unsere Exporteure in wachsendem Maße nach dem Kriege nicht mehr alte Beziehungen weiterpflegen können, sondern wieder von vorne anfangen müssen, neue Verbindungen zu erwerben.

In starkem Maße werden die Bestrebungen unserer Feinde durch die Tätigkeit der französischen und englischen Nachrichtendienste Reuter und Havas unterstützt. Durch Verleumdung und andere gehässige Mittel suchen sie Deutschland, und alles was deutsch ist, in der ganzen Welt zu verhetzen und durch die Ausbreitung des Deutschenhasses eine Wiederanknüpfung unserer weltwirtschaftlichen Beziehungen zu erschweren.

Während in früheren Kriegen das feindliche Privateigentum nicht angetastet wurde, weil es völkerrechtlich geschützt war, so haben unsere Feinde in diesem Kriege mit diesem Gebot gebrochen. Das deutsche Privateigentum an Sachen, Patent-, Marken-, Muster- und Urheberrechten wurde in den feindlichen europäischen Staaten und in sämtlichen englischen Kolonien kassiert; Geschäftsunternehmen wurden durch Liquidation oder Zwangsverwaltung in feindliche Regie genommen. Dadurch haben die Filialbetriebe und Niederlassungen der deutschen Bank-, Handels- und Industrieunternehmen in den feindlichen Ländern aufgehört für die deutsche Weltwirtschaft zu bestehen; die Räume sind geschlossen, die Geschäftsbücher und das Eigentum in feindliche Hände übergegangen oder beschlagnahmt worden, die

Kundschaft ist für die Einheimischen gewonnen oder auf andere Wege geleitet worden. Wenn auch dem deutschen Auslandskaufmann eine Geldentschädigung für die Verluste gewährt werden wird, so sind doch Standort und Anlagen des Unternehmens in die Hände des ausländischen Konkurrenten übergegangen, und die persönlichen Beziehungen zwischen der deutschen und der ausländischen Geschäftswelt so durchschnitten, daß die mühevollen Arbeit einer Reihe von Jahren zunichte geworden ist. Hier verlieren die vielen ansässigen deutschen Kaufleute und Industriellen, die bisher das Deutschtum im Auslande vertraten, und für die Verbreitung des deutschen Gedankens in der Welt tätig waren, die auch die zuverlässigsten Verbreiter und Verbraucher deutscher Erzeugnisse waren, ihre wirtschaftliche Existenz.

Doch England ist in seinen Maßnahmen gegen den deutschen Handel sogar noch weitergegangen. Kraft seiner weltwirtschaftlichen Machtstellung hat es seinen Kriegsanordnungen auch über die geographischen Grenzen seines Weltreichs hinaus Gesetzeskraft verliehen. Deutsche Handelshäuser und gewerbliche Unternehmungen, die sich in neutralen Ländern unter dem Schutze nationaler Gesetze friedlichen Geschäften widmen, werden von einem Handelsverbot betroffen, das jeden Handel mit diesen auf eine „schwarze Liste“ gesetzten deutschen Unternehmungen unter der Androhung von jeglicher englischer Handelsverbindung ausgeschlossen zu werden, untersagt. Und da seit dem Fehlen der deutschen Bezüge ein neutraler Kaufmann oder Industrieller in Übersee kaum ohne englischen Frachtraum, englische Kohle, englische Bankverbindung, überhaupt kaum ohne jegliche englische Verbindung bestehen kann, so wird er, nicht ohne selbst geschädigt zu werden, gezwungen, die deutsche Geschäftsverbindung einstweilen aufzugeben.

Durch diese Maßnahmen wird auch den Deutschen in neutralen Ländern das Leben recht schwer gemacht und ihre wirtschaftliche Existenz stark gefährdet. Eine der Grundlagen des deutschen Außenhandels, eine stolze Stütze des deutschen Exports wird hier durch englischen Vernichtungswillen stark erschüttert. —

Sehr schwerwiegende Folgen für die künftige Gestaltung des deutschen Außenhandels würde der geplante handelspolitische Zusammenschluß der heutigen feindlichen Waffengefährten mit Bildung eines Zollbundes, durch den sie sich im gegenseitigen Verkehr zollpolitische Vorzugsstellungen einräumen und dadurch nach der anderen, deutschen Seite durch Zollschranken Ausschließung und Zurücksetzung erreichen. Ebenso wirksam dieses Mittel zur Erreichung des englischen Zieles wäre, ebenso gering ist aber auch die Möglichkeit seiner Verwirklichung. Eine Durchführung des geplanten Zollbundes ließe sich nur dann ermöglichen, wenn die alliierten Volkswirtschaften den zurückgedrängten Gegner Deutschland durch ihren Zusammenschluß sowohl als Abnehmer ihrer Erzeugnisse, als auch als Lieferant der hochentwickelten deutschen In-

dustriewaren ersetzen können, oder sie müßten dem Zollbunde, d. h. dem Wirtschaftskriege gegen Deutschland zur Liebe sich gegenseitige wirtschaftliche Opfer bringen, indem sie sich mit einem geringeren Außenhandel als ehemals begnügen; und damit wäre das Gegenteil von dem, was sie zu erstreben suchen, erreicht.

Der heutige Kulturstand der europäischen Länder hat nur durch ihre weltwirtschaftlichen Beziehungen erreicht werden können, indem zur Befriedigung der verfeinerten Bedürfnisse alle Märkte der Welt herangezogen wurden, deren Lieferungen mit dem eigenen Produktionsüberschuß bezahlt wurden. Ein Fortfallen von 65 Millionen Menschen als Verbraucher und Erzeuger von Weltmarktprodukten (mit den übrigen mitteleuropäischen Ländern 140 Millionen) aus der Kette der weltwirtschaftlichen Beziehungen der Länder würde ohne gleichzeitigen Ersatz ihrer weltwirtschaftlichen Funktionen ein Aufrechterhalten des verfeinerten Kulturzustandes nicht möglich machen. Welcher Industriestaat ist denn fähig, die gleiche Menge von Rohstoffen noch zu der bisherigen Menge aufzunehmen, und sie auf Grund einer weitgehend spezialisierten, mit hochentwickelter wissenschaftlicher Technik arbeitender Industrie zu veredeln, die vor dem Kriege von Deutschland für die Weltwirtschaft verarbeitet worden ist? Das scheitert an der begrenzten Produktivkraft eines jeden Landes. Sicherlich kann sich jedes Land nicht über eine bestimmte Grenze wirtschaftlicher Produktivität hinaus entwickeln. Die produktiven Kräfte sind wohl bis zu einem gewissen Punkte, dessen Höhe durch die Summe aller Produktionsmittel und durch die höchste Leistungsfähigkeit eines jeden von ihnen bestimmt wird, zu steigern, aber nicht beliebig über diesen Punkt hinaus. Diese Grenze nennt Eulenburg (Weltwirtschaftliche Möglichkeiten; Berlin 1916) wirtschaftliche Kapazität, über die hinaus eine wirtschaftliche Mehrleistung nicht möglich ist, besonders in einem für die Entwicklung einer Volkswirtschaft so geringen Zeitspanne, wie sie dieser Krieg, auch wenn in ihm heute noch kein Ende abzusehen ist, darstellt. Diese wirtschaftliche Kapazität läßt sich mit einem Tischtuch vergleichen, mit welchem ein viel größerer Tisch — die ersehnte wirtschaftliche Leistungsfähigkeit — bedeckt werden soll. Das Tischtuch vermag wohl, je nachdem wie es gelegt wird, entweder den einen oder den andern Teil des Tisches zu bedecken, aber niemals den ganzen. Ebenso werden die alliierten Länder, vor allem kommt England in Betracht, entweder nur in gewohnter Weise produzieren können, ohne diese Mehrproduktion, oder sie werden sich der neuen Produktion nur auf Kosten der bisherigen Produktionszweige widmen können.

Durch diese Begrenzung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit wird des beispielsweise den Engländern nur unter der Bedingung gelingen, die deutsche Einfuhr in seinen Kolonien zu ersetzen, daß es einen Teil seiner bisherigen Ausfuhr nach den neutralen oder den Entente-Ländern aufgibt. So

würde sich schließlich bei einer derartigen Handelspolitik unserer Feinde der deutschen Ausfuhr immer noch einige neue Auswege eröffnen, deren Benutzung den ihr zugedachten Schaden vermindert.

In dieser Weise krankt der von der Entente ersonnene Plan über den „Krieg nach dem Kriege“ an gewaltigen Schwierigkeiten, die seine Ausführung ohne Inkaufnahme eigener Opfer unmöglich macht. Es ist doch recht zweifelhaft, ob unsere Feinde nach dem so heftigen Aderlaß ihrer Volkswirtschaften noch wirtschaftliche Opfer zu bringen geneigt oder überhaupt imstande sein werden.

Es besteht außer dieser noch eine zweite zollpolitische Bewegung, und zwar in England, die, falls sie durchdringt, nicht ohne Einfluß auf die Gestaltung unseres zukünftigen Außenhandels bleiben würde: das ist die Verschweißung Englands mit seinen Kolonien zu einer weltwirtschaftlichen, zollpolitischen Einheit, zu dem britischen Imperium, welches durch die räumliche Ausdehnung, wie durch die Größe der Bevölkerung und endlich durch die Allseitigkeit der Produktionsmöglichkeit alle Bedingungen eines geschlossenen Wirtschaftskörpers erfüllt.

Es handelt sich um die Verwirklichung des im Jahre 1903 von Chamberlain aufgestellten Programms, das unter dem Schlagwort „Greater Britain“ bekannt geworden ist. Das Ziel ist der autarke englische Wirtschaftskörper, in welchem dem Mutterlande für seine Industrieerzeugnisse in den Kolonien, und diesen für ihre Rohprodukte in England zollpolitische Vorzugsstellungen eingeräumt werden sollen. Nach außen sollen differenzierte Schutzzölle errichtet werden, bei welchen wiederum die jetzigen Waffenbrüder die billigste, die neutralen Staaten die zweite und die jetzigen Feinde die teuerste Zollklasse bezahlen sollen. Die Einführung dieses Planes würde in England und in den Kolonien die heftigsten Gegensätze zutage treten lassen. Neben des allgemeinen Streites der Schutzzöllner gegen die Freihändler würde ein Kampf der jungen aufstrebenden kolonialen Industrien gegen die industriellen Vorzugszölle des Mutterlandes entbrennen. (Erinnern wir uns des Kampfes, der seit Jahren von der jungen indischen Baumwollindustrie gegen die, zugunsten der heimischen Lancashire und Manchester Baumwollindustrie vom Mutterlande in Indien verfolgten Handelspolitik, geführt wird.)

Die schädigenden Folgen auch dieser feindlichen Handelspolitik für Deutschland hätten wiederum vor allem an der Begrenzung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit Englands eine Grenze. Führt also England auf Kosten Deutschlands noch mehr nach seinen Kolonien oder sonstwohin aus, dann muß es eben entsprechend viel von seinem bisherigen Industrieexport nach anderen Gebieten abgeben.

Ob eine einheitliche Zollpolitik unserer Feinde zustande kommt oder nicht, so wird doch der deutsche Export wohl bei allen am Kriege beteiligten Absatzstaaten auf erhöhte Zollschranken stoßen. Diese Länder werden die Zölle in stärkerem Maße als Einnahmequellen des Staatshaushaltes benützen, um

die ungeheuren Kriegslasten zu decken. Dadurch würde unsere Ausfuhrindustrie aber nur gegenüber der gleichen Industrie des betreffenden Absatzlandes, nicht aber gegenüber den feindlichen Industriekonkurrenten benachteiligt werden. —

Schließlich sind noch die durch die Störungen der Privatwirtschaften hervorgerufenen Hemmungen für den Wiederaufbau des deutschen Außenhandels zu erwähnen.

Auf die Vernichtung der deutschen Geschäftsverbindungen durch Fortnahme des deutschen Eigentums in Feindesland, sowie die Erschütterung der Existenz der deutschen Kaufleute in neutralen Ländern durch die Benutzung der schwarzen Listen wurde bereits hingewiesen. Die großen finanziellen Verluste der Exporteure werden fernerhin sehr hemmend auf die Wiederaufnahme ihrer Tätigkeit wirken. Die Abschließung Deutschlands von allen überseeischen Beziehungen hat zu einer Trennung der Exporteure von ihren in überseeischen neutralen und feindlichen Ländern liegenden Aktivbeständen geführt. Das Exportgeschäft ist in der Regel mit großen Kreditgewährungen verknüpft, so daß der Umfang dieser Außenstände recht erheblich ist. Obwohl zu Beginn der Friedenszeit der Staat für eine Eintreibung der Außenstände im feindlichen Auslande sorgen und dadurch den Exporthandel vor dem ärgsten Schlage bewahren wird, so sind doch die finanziellen Verluste der Exporteure durch das völlige Stillliegen ihrer Betriebe und durch das Fortbestehen gewisser Handlungsunkosten noch recht erheblich und genügen, um weniger kapitalkräftige Exportkaufleute während der Dauer dieses langen Krieges zu ruinieren. Außerdem gibt es in den neutralen überseeischen Staaten genug schikanöse Kaufleute, die die augenblickliche Lage der verbannten deutschen Exporteure dazu ausnutzen, um ihren fälligen Wechselverbindlichkeiten nicht nachzukommen, und um aus den sich in prekärer Lage befindenden Vertretern der deutschen Häuser Konzessionen herauszupressen.

Wir werden demnach für die kommende Friedenswirtschaft nur einen finanziell stark geschwächten Exporthandelsstand zur Verfügung haben, in dem die mittleren und kleinen Unternehmungen ganz besonders an Leistungsfähigkeit verloren haben werden. Man hat deswegen den Vorschlag gemacht, es solle, wie die Bank von England den Auslandswechsel diskontierenden Banken für etwaige Verluste einsteht, auch eine durch das Deutsche Reich einzurichtende Reichsdiskont-Gesellschaft den deutschen Banken die Rückendeckung bei der Gewährung von Rembours- und Diskontokredit für Exportzwecke bieten.

Eine weitere Erschwerung für die Wiederaufnahme des Exportes liegt in den gewaltig gestiegenen Preisen, die ihre Ursache haben in teuren Rohmaterialien, hohen Arbeitslöhnen, in den infolge Frachtraummangels gestiegenen Frachten, in den durch Minengefahr und durch den verschlechterten Zustand der Schiffe bedingten höheren Versicherungssätzen, in dem höheren Zinsfuß für Leihkapital und

der verstärkten Steuerbelastung. Ausgleichend wirkt dagegen der Tiefstand unserer Währung und im Verkehr mit den südamerikanischen Staaten und China noch der hohe Stand der Silberkurse. Günstig andererseits wirkt, daß es den mit der deutschen Industrie konkurrierenden Ländern nach dem Kriege auch nicht gelingen wird, die Waren zu den alten Preisen zu liefern, da auch bei ihnen im Großen und Ganzen dieselben preiserhöhenden Faktoren in Betracht kommen. Auch wenn unsere ausländische Exportkonkurrenz gezwungen sein sollte, die Waren nicht billiger, sondern noch teurer als wir zu liefern, wird unser Export doch durch die gestiegene Konkurrenzfähigkeit der betreffenden Industrie im Absatzlande eine Einschränkung erfahren, und so mancher Industrieartikel wird dadurch nach dem einen oder anderen Lande nicht mehr exportfähig sein. —

Von der zukünftigen Gestaltung der hier aufgeworfenen Fragen hängt nicht nur das Schicksal des deutschen Exporthandels, sondern überhaupt die nächste Entwicklung des deutschen Kultur- und Wirtschaftslebens ab. So wird es eine der vornehmsten Aufgaben der deutschen Regierung sein, bereits beim Friedenskongreß die definitive Lösung der einen oder anderen Frage anzustreben. Lösungsmöglichkeiten gibt es viele, beispielsweise kann die Sicherung eines größeren Kolonialbesitzes oder die Regelung eines Kompensationsverkehrs mit rohstoffliefernden feindlichen Ländern die Bezugs- und Absatzfrage unserer Exportartikel zum großen Teil erledigen; andererseits können Handelsverträge auf Grund der Meistbegünstigung die beabsichtigten Zollschränken gegen die deutsche Einfuhr beseitigen. Es kommt nur auf die geschickteste Aushandlung der in militärischem Besitz befindlichen Faustpänder an. Diese geben uns die Mittel zur Sicherung der deutschen weltwirtschaftlichen Stellung, in der der deutsche Handel die feste Grundlage für die Entfaltung einer ersprießlichen Tätigkeit findet. Auf dieser Basis wird der deutsche Kaufmann durch seine Energie, Initiative und durch seine hohen kommerziellen Qualifikationen, durch die er sich in der früheren Friedenszeit seine große weltwirtschaftliche Machtstellung geschaffen hat, sehr bald wieder seine Handelsorganisation zum Wohle der gesamten Volks- und Weltwirtschaft aufbauen.

Darum teile ich den optimistischen Glauben an die Zukunft und an die Wiedererlangung des deutschen Anteils an der Weltwirtschaft, wie ihn mein verehrter Lehrer, Prof. Dr. Schär, als Weihnachtswunsch für Deutschlands Handel und Industrie formuliert hat:

„Die aus den Kultur- und Wirtschaftsbedürfnissen der Völker hervorbrechenden elementaren Kräfte der Ökumene sind mächtiger als die aus momentaner Feindschaft gezeugten Pläne der jetzigen politischen Machthaber und werden, wie die Wirtschaftsgeschichte aller Zeiten lehrt, auch die drohenden nationalen Schranken durchbrechen und die Weltwirtschaft und den Weltmarkt wieder in seine frühere Machtstellung einsetzen. — Wenn daher einst der Verständigungsfriede, von welchem

die frohe Weihnachtsbotschaft in der ganzen Welt eine Vorahnung auslöst, vom deutschen Heldenheer erkämpft sein wird, dann wechseln die Fronten, die Feldherren und die Soldaten. Der deutsche Kaufmann wird, wie ehemals, den Völkern des Erdballs die Produkte des deutschen Industriefleißes darbieten und den friedlichen Wettbewerb auf dem Weltmarkt mit den anderen Nationen aufnehmen; der Industrielle, der seine Fabrik von der Erzeugung von Kriegsbedarf für den Export von Artikeln des Friedensbedarfs umstellt, wird den Kaufmann in seiner Pionierarbeit unterstützen. Hindenburg und Ludendorff mit ihrem Stabe werden den genialen Führern der Friedensarbeit, an denen Deutschland keinen Mangel leidet, Platz machen. Auch dieser Kampf wird schwer sein. Im Vertrauen auf deutsches Genie, Führerschaft und ausdauernden Wagemut, im Vertrauen auf die Organisation, Geschicklichkeit und Bildung des deutschen Arbeiters, im Vertrauen endlich auf den wagemutigen Kaufmann und seine Anpassungsfähigkeit und Beharrlichkeit muß jeder bange Zweifel an das neue Werden des deutschen Reiches dem frohen Glauben an die wirtschaftliche Zukunft Platz machen.“

Zur Frage der Schaffung einer Hauptstelle für den deutschen Außenhandel.

Von Fritz Elsas, Stuttgart.

Im Anschluß an die im Jahre 1880 veranstaltete Brüsseler National-Ausstellung wurde zum ersten Male der Vorschlag zur Errichtung eines deutschen Reichshandelsmuseums laut. Der Gedanke wurde in Süddeutschland besonders lebhaft aufgenommen und nach dem Scheitern eines Reichsplans durch Schaffung des Württembergischen Exportmusterlagers verwirklicht. In den nächsten Jahren kam die Angelegenheit wiederholt in Ausschusssitzungen des Deutschen Handelstags zur Sprache, ohne zu einem Ergebnis zu führen. Unter dem Eindruck der Schaffung des Philadelphia-Museums, das seine Gründung der Chicagoer Weltausstellung von 1893 verdankte, griff der Deutsche Handelstag im Jahre 1900 den Gedanken der Errichtung einer Auskunftsstelle für den auswärtigen Handel erneut auf. In einem Rundschreiben an seine Mitglieder über Einrichtungen zur Förderung des auswärtigen Handels wurden als Gegenstände der Sammlungstätigkeit einer zentralen Auskunftsstelle bezeichnet: Gesetze, Verordnungen und dergl., Zollwesen, Gewerbe- und Handelsrecht, Patent-, Muster- und Zeichenschutz, Steuern u. a., Statistik, Beförderungswege und Frachten, Länder und Orte für Bezug und Absatz, Marktberichte, Personen und Firmen für Bezug und Absatz, Rechtsanwälte. Der Fragebogen drang bereits tief in Einzelheiten ein; u. a. wurde gefragt, „ob die Anstalt in großem Maßstab angelegt werden soll, ob man einer reinen Reichsanstalt, oder einer Anstalt unter der Aufsicht der Gewerbetreibenden selbst den Vorzug gebe,

wie zur Gewinnung der Kenntnisse der Verkehr mit den heimischen Behörden, den deutschen Konsuln, den deutschen Kaufleuten und Handelskammern im Ausland zu gestalten sei.“ Das Ergebnis der Umfrage war, daß von 165 Handelskammern 47 grundsätzlich dafür, 40 dagegen waren, der Rest hatte sich einer Beantwortung der Anfrage enthalten. In einem zu Beginn des Jahres 1901 gefaßten Beschluß des Deutschen Handelstags wurde die Errichtung einer Reichshandelsstelle für nützlich bezeichnet. Kurze Zeit darauf beschloß der Reichstag mit großer Mehrheit, die Subventionierung einer Zentral-Auskunftsstelle für Fragen der Landwirtschaft, der Industrie, des Handels und des Gewerbes in Erwägung zu ziehen, und die erforderlichen Mittel durch den Reichshaushaltetat bzw. durch einen Nachtragsetat für das Rechnungsjahr 1901 vom Reichstag zu fordern. Unter Anerkennung des scharfen Wettkampfes des deutschen Handels und der deutschen Industrie auf dem Weltmarkt verlangte der Staatssekretär des Innern, Graf von Posadowsky, die Erfüllung zweier Voraussetzungen, bevor die verbündeten Regierungen eine bindende Erklärung abgeben: „Erstens, daß ein klares Programm vorliegt, was geschehen soll, und eine klare Übersicht, was die Sache kostet; zweitens, daß die Beteiligten, Handel und Industrie, ein so großes Interesse an der Sache bezeugen, daß sie den bei weitem größern Teil der Kosten decken.“ Graf Posadowsky fügte seiner Erklärung noch die beachtenswerten Worte hinzu, „er möchte allen denen, die sich für eine solche Einrichtung interessieren, dringend empfehlen, sie so zu konstruieren, daß sie möglichst wenig ein bürokratisches Gesicht bekommt. Eine solche Einrichtung wird derartig frei in ihren Bewegungen sein müssen, Auskünfte so delikater Natur geben müssen, daß dafür die Reichsregierung auf diplomatischem oder internationalem Gebiet nirgends irgendwo häßbar gemacht werden kann.“ Noch im gleichen Jahr wurde von einem „Ausschuß für die Errichtung einer Reichshandelsstelle“ eine ausführliche Denkschrift eingereicht. Im Jahr 1908 entstand eine Interessengemeinschaft der zentralen industriellen Verbände, die eine Außenhandelsstelle für die deutsche Industrie einrichteten, aber starken Widerspruch seitens des Handels und seiner Vertretungen und anderer Organisationen, welche die Förderung des Außenhandels zu ihren Aufgaben gemacht hatten, erfuhren.

Erst bei den Verhandlungen, die über die Frage der Beteiligung deutscher Wirtschaftskreise an der Weltausstellung in San Francisco stattfanden, tauchte der Gedanke einer Zusammenfassung der deutschen Welthandelsinteressen in einer großen Gesellschaft wieder auf. Der Aufgabenkreis der zu gründenden Gesellschaft sollte die Beeinflussung des internationalen Nachrichtendienstes, Beobachtung und Berichterstattung über fremde Märkte, Preisentwicklung, Sammlung von statistischem Material, industriepolitische Maßnahmen anderer Län-

der u. ä. umfassen. Die Durchführung scheiterte, weil die neue Gesellschaft ausschließlich auf den beiden großen industriellen Verbänden — Zentralverband Deutscher Industrieller und Bund der Industriellen — aufgebaut war, und die im Deutschen Handelstag vereinigten Organisationen fernblieben.

Der Weltkrieg hat den Gedanken der Errichtung einer zentralen Stelle zur Förderung des deutschen Außenhandels mit erneuter Stärke und Kraft aufleben lassen. Angesichts der Bedrohung unserer Außenhandelsinteressen durch die englische Blockade und den nach Friedensschluß angedrohten Wirtschaftskrieg griff Professor Dr. Apt in einer gründlichen wissenschaftlichen Untersuchung im Mai 1916 den Gedanken der Schaffung eines Außenhandelsamts auf. Apt ging dabei von der Tatsache aus, daß es zurzeit zwei Reichsbehörden sind, die für die Förderung unseres Außenhandels in Betracht kommen: das Reichsamt des Innern und das Auswärtige Amt. Aus dem Nebeneinanderarbeiten zweier zentraler Reichsbehörden müssen sich naturgemäß Reibungen ergeben. Der riesenhafte Umfang des Reichsamts des Innern macht nach der Ansicht Apts seine Aufteilung in ein Reichswirtschaftsamt und ein Reichsarbeitsamt nötig. Das Reichswirtschaftsamt muß die Führung der Volkswirtschaft auf allen Gebieten übernehmen. Aber die Aufgaben, die darin zu erfüllen sind, sind derartig umfangreich, daß eine ausreichende Förderung der Außenhandelsinteressen nicht erwartet werden kann. Deswegen muß die auf diesem Gebiet zu leistende Arbeit zur Förderung des Außenhandels einem besonderen Außenhandelsamt übertragen werden.

In diesem Amt würde das für die Vorbereitung der endgültigen Regierungsentscheidungen notwendige Material gesammelt und verarbeitet werden. Der Publikationsdienst, der jetzt im Reichsamt des Innern durch Herausgabe des „Handelsarchivs“ und der „Nachrichten für Handel und Industrie“ geübt wird, der Verkehr mit den Handelssachverständigen in den einzelnen Ländern, Ausbau der Einrichtung der Handelssachverständigen zur Entlastung des Konsulatwesens, Schaffung deutscher Außenhandelskammern wären die Aufgaben des Außenhandelsamts. Dessen Organisation in einzelnen, bei der die Erfahrungen des amerikanischen Instituts in Philadelphia und des Department of Commerce zu verwerten sind, denkt sich Apt als gemischtwirtschaftliche Vereinigung unter staatlicher Unterstützung. Die Vorbildung der Beamenschaft reicht nicht aus, um den ungeheuren Anforderungen an Kenntnis des Wirtschaftslebens und der Wirtschaftstechnik zu entsprechen, die an die Beamten zu stellen sind, die bei einer derartigen Außenhandels-Organisation zur Leitung und Führung berufen sind. Apt hält es daher für eine der wichtigsten Zukunftsfragen der deutschen Kaufleute und Industriellen, aus ihren Kreisen und mit ihren Mitteln eine für ihre eigenen Bedürfnisse eingerichtete Institution zu schaffen und hierfür diejenigen

Kräfte heranzuziehen, die sie für geeignet halten, ohne Rücksicht auf die Gepflogenheiten der bisherigen Beamtenauslese.

Gegen die Zersplitterung und Planlosigkeit der Organisationsbestrebungen zur Förderung des deutschen Außenhandels wendet sich gleichfalls mit einer im Jahre 1917 erschienenen Schrift „Deutscher Außenhandelstag“ Konsul H. Waetge. Die Ursachen des gegenwärtigen Zustandes, der nicht unbedenklich ist angesichts der feindlichen Bemühungen, nach dem Kriege den natürlichen Gesundungsprozeß der deutschen Volkswirtschaft zu stören, sieht Waetge in den psychologischen Verhältnissen, wie sie in Deutschlands Kaufmannschaft und Handel vor dem Kriege bestanden. Die Möglichkeit zu einer ersprießlichen Außenhandelspolitik erblickt Waetge in dem innigen Zusammenarbeiten der amtlichen Stellen und des Handels, dessen berufene Vertreter die deutsch- ausländischen Wirtschaftsverbände seien. Dabei geht er von der Betrachtung aus, daß gerade die deutsch- ausländischen Wirtschaftsverbände keine Erwerbszwecke verfolgen und daher außerhalb der auseinanderstrebenden Strömungen liegen. Sie sind die Schöpfung und das Betätigungsfeld aller Kräfte, die im Rahmen der ungleich verteilten persönlichen Neigungen und uneigennütigen Antrieben gehorchend zur Lösung der wirtschaftlichen Fragen im allgemeinen beizutragen suchen — unwägbare, aber deshalb nicht weniger wertvolle Hilfsmittel für eine Organisation, die mit dem aufrichtigen gemeinsamen guten Willen steht oder fällt. Diese Kräfte heranzuziehen, nach Möglichkeit zur Entfaltung zu bringen und als Grundpfeiler der Organisation nutzbar zu machen, liegt um so näher, als ein solcher Zusammenschluß mit verhältnismäßig geringem Kostenaufwand möglich ist. Niemand wird bestreiten, daß eine wirksame Förderung des Außenhandels heutzutage ohne Spezialisierung unmöglich ist. Die zweckmäßige Bearbeitung jedes einzelnen Landes setzt genaue Kenntnis seiner Sprache, Sitten und Eigenart voraus, da es sonst an dem richtigen Verständnis für die zu befolgende Methode fehlen würde. Diese Kenntnis gewinnt man nicht aus Büchern, noch vom Hörensagen, sie muß auf persönlichen, durch längeren Aufenthalt im Ausland gesammelten Erfahrungen beruhen, wie die doppelstaatlichen Verbände sie freiwillig in den Dienst der Sache stellen, nicht nur zu wirtschaftlichen Zwecken, sondern auch den damit eng verknüpften Fragen der geistigen Beziehungen mit dem Ausland. Die doppelstaatlichen Verbände sind zusammenzufassen in eine Art Außen-Parlament, in dem Handel, Industrie, Schifffahrt und Banken über ihre Interessen und Anschauungen Erfahrungen austauschen können. Im Zusammenschluß aller deutsch- ausländischen Wirtschaftsverbände in einem Deutschen Außen-Handelstag mit ständiger Geschäftsstelle werden die vorhandenen Einrichtungen am zweckmäßigsten für die deutsche Volkswirtschaft nutzbar gemacht.

Ähnlich schlägt der Handelsvertragsverein die Schaffung eines zentralen Außen-Handelsinstituts durch Kartellierung der deutschen Außen-Handelsvereine vor. Die bestehenden Vereine sollen sich selbst zur Bildung eines Außen-Handelsamts zusammenschließen; sie sollen ein gemeinsames Bureauhaus beziehen, Bibliothek und Repräsentationsräume gemeinsam führen, aus ihren Ausschüssen und Vorständen gemeinsame Beratungs- und Erziehungsorgane bilden. Die Vereine bleiben an sich selbständig, für große Firmen könnte die Möglichkeit einer Kollektiv-Mitgliedschaft ins Auge gefaßt werden. Die doppelstaatlichen Vereine würden als geographische Sonderabteilung des Kartells weiterarbeiten, die andern Außen-Handelsvereine sollen fünf sachlich gegliederte Abteilungen bilden, nämlich für Zollpraxis, Verkehrswesen, Rechtsverfolgung, Nachrichtendienst und allgemeine Handelspolitik. Diese fünf sachlichen Abteilungen einerseits und die geographischen Abteilungen andererseits hätten dann ständig miteinander zusammen zu arbeiten. Ein derartiges Außen-Handelsinstitut könnte im Ausland Zweig-Organisationen durch die Abteilungen der jeweiligen doppelstaatlichen Vereine schaffen. Als volkswirtschaftliche Beiräte oder geschäftsführende Direktoren könnten die deutschen Handelssachverständigen im Ausland herangezogen werden, wodurch gleichzeitig das Ziel erreicht würde, ihre Tätigkeit ohne den oft nachteiligen Umweg über das Auswärtige Amt und über das Reichsamt des Innern unmittelbar für die deutsche Volkswirtschaft nutzbar zu machen.

Alle drei Vorschläge zeigen übereinstimmend das außerordentlich lebhafteste Interesse, das der Frage der Errichtung einer Hauptstelle für den deutschen Außenhandel in den Kreisen von Industrie und Handel entgegengebracht wird. Sie stimmen überein in der Begründung der Notwendigkeit der Schaffung entsprechender Einrichtungen; verschieden sind sie nur hinsichtlich des Aufbaus der Hauptstelle. Aber auch da ist allen drei Vorschlägen gemeinsam, daß bei ihrer Verwirklichung an die Spitze keine bureaukratische Behörde treten soll, sondern eine Stelle, die in der Lage ist, nach allen Richtungen sich frei bewegen zu können, den ständig wechselnden Anregungen und Bedürfnissen des Wirtschaftslebens sich anzupassen und unabhängig und unbeeinflußt ihre Nachrichten zu sammeln und zu verarbeiten. Der Aptsche Vorschlag, bei der notwendigen Teilung des Reichsamts des Innern ein besonderes Außen-Handelsamt zu schaffen, ist durch die Teilungsvorschläge der Reichsregierung bei der Neuorganisation des Reichsamts des Innern gescheitert. Die Aufgaben, die Apts den von ihm angeregten Amt zudachte, werden in Zukunft dem Reichswirtschaftsamt zufallen. Sucht man aber das tatsächlich vorhandene Bedürfnis nach einer von bureaukratischen Fesseln unabhängigen Hauptstelle zu verwirklichen, so ist es schließlich nicht von

ausschlaggebender Bedeutung, bei welchem Reichsamt die staatlichen Fäden zusammenlaufen, und von welcher Reichszentralstelle aus die Außen-Handelsfragen bearbeitet werden. Die Vorschläge, die Waetge und der Deutsche Handelsvertragsverein gemacht haben, suchen dem Bedürfnis nach einer raschbeweglichen, mehr kaufmännisch geleiteten Organisation Rechnung zu tragen; da sie aber einseitig sich auf die doppelstaatlichen Außen-Handelsvereine stützen, verfallen sie letzten Endes in den gleichen Fehler, der früher bei den Vorschlägen zur Schaffung einer deutschen Gesellschaft für Welt-handel diesen Gedanken zum Scheitern brachte. Hatte man dabei gefürchtet, daß in dieser Gesellschaft naturgemäß ein überwiegender Einfluß des einen oder anderen großen industriellen Verbands eintrete und die Interessen des Handels unberücksichtigt blieben, so werden bei Durchführung der eben genannten Vorschläge von seiten der industriellen Verbände ähnliche Befürchtungen laut werden. Was not tut, ist eine Hauptstelle, die das Vertrauen aller Kreise des Handels und der Industrie in gleichem Maße besitzt.

Organisieren heißt nicht, zu vorhandenen Organisationen eine neue hinzufügen; organisieren heißt vielmehr, vorhandene Kräfte möglichst wirtschaftlich zusammenfassen. Die Hauptstelle, die zu schaffen ist, soll eine Sammelstelle der gesamten deutschen Außen-Handelsfragen sein; sie muß ihren Boden in der Heimat und im Ausland haben. Die Träger des deutschen Außenhandels sind in widestem Umfang die Auslandsdeutschen; die Stelle, die demnach die Auslandsdeutschen zusammenzufassen sucht, ist daher an sich die gegebene Stelle, die notwendige Zusammenfassung für den deutschen Außenhandel zu bilden.

In der Heimat wurzelnd, sucht das Deutsche Ausland-Museum in Stuttgart das gesamte Deutschtum im Ausland zusammenzufassen. In ihm wird die Stelle geschaffen, die alles sammelt und verarbeitet, was der Pflege der Beziehungen zwischen Heimat und Ausland dient. Von ihm aus gehen die Fäden zu den Auslandsdeutschen und halten die Verbindung aufrecht mit der Kultur und Wirtschaft der Heimat, und zu ihm kehren die Fäden zurück, die die Auslandsdeutschen mit der Heimat verbinden, erfüllt mit den Anregungen, Gedanken, Erfahrungen und Kenntnissen, die sich der Deutsche im Ausland erwirbt. Das Deutsche Ausland-Museum als Einrichtung zur Kunde des Ausland-Deutschtums und zur Förderung der deutschen Interessen im Ausland — getragen von tätiger Mitarbeit der gesamten deutschen Industrie, von Handel und zwischenstaatlichen Vereinen — ist daher die gegebene Hauptstelle für die weltwirtschaftlichen Beziehungen der deutschen Volkswirtschaft. Hier ist der gegebene

Sammelpunkt für alle bestehenden Verbände und Vereinigungen, die, an neutraler Stelle zusammengeschlossen, ihre besonderen Erfahrungen und Beobachtungen vereinigen können mit der Gesamtheit der Erfahrungen, die von der Hauptstütze des deutschen Außenhandels, dem Ausland-Deutschtum, der Heimat und dem deutschen Wirtschaftsleben zu geleitet werden.

Das Materialien-Rechnungsbureau und der Materialien-Ausgang.

Von Felix Rheinert, Essen.

Aus dem Ausgangsheft des Magazins (siehe S. 26 des X. Jahrg. dieser Zeitschrift) geht nur hervor, daß in einem Monat so und soviel Stück Tannenborde usw. ausgegeben wurden. Aufgabe des Materialien-Rechnungsbureaus ist es nun, nachzuweisen, daß hiervon so und soviel Stück im Werte von ... M vom Grubenbetrieb und ... Stück im Werte von ... M von der Kokerei verbraucht wurden. Das M. R. B. hat also die Unterlage aufzustellen für die Skontierung der einzelnen Materialien selbst und für die Kontierung des gesamten Materialverbrauches in der Buchhalterei.

Zu diesem Zweck muß auf den vom Magazin täglich dem M. R. B. zugehenden Gutscheinen (siehe S. 24) das Verrechnungskonto oder das Kapital genau angegeben sein. Scheine ohne diesen Vermerk sind zur Vervollständigung zurückzugeben. Der Unterschied zwischen Kontierung und Kapite-lung besteht darin, daß diese eine für die Zwecke der Selbstkostenberechnung und Statistik erweiterte Unterteilung also gewissermaßen eine spezifizierte Buchführung, darstellt, die aber für die mit der kaufmännischen Buchhaltung verfolgten Zwecke zu weit gehen würde und darum von dieser nicht registriert wird. Das Kohlengewinnungs-Konto der kaufmännischen Buchhaltung zerfällt für die Betriebsrechnung beispielsweise in: Kap. 1: Aus- und Vorrichtung, Kap. 2: Kohlengewinnung, Kap. 3: Grubenausbau, Kap. 4: Förderung, Kap. 5: Kohlenverladung, Kap. 6: Allgemeiner Betrieb u. s. f. Wo eine Unterteilung nicht weiter stattfindet, ist Konto mit Kapitel gleichbedeutend; z. B. Kap. 19 Kokerei ist = Kokerei-Konto der kaufmännischen Buchführung.

Zur Erzielung einer möglichst einheitlichen und genauen Buchungsweise erhält jeder Angestellte, der mit dem Rechnungswesen irgendwie zu tun hat, eine gedruckte, streng zu befolgende Anweisung in Form eines kleinen Büchelchens, in der die Konten und Unterkapitel sämtlich verzeichnet sind, und in der genau angegeben ist, was alles darauf zu verrechnen ist.

Vom M. R. B. ist ferner besonders darauf zu achten, daß jeder Gutschein mit Kopierstift (nicht Bleistift) geschrieben ist und nur über ein Material lautet, damit nicht Betrügereien durch Radieren oder Drunter- oder Drüberschreiben weiterer Materialien erfolgen. Auch dürfen die Bons keine Änderungen,

Durchstreichungen usw. aufweisen. Wie wichtig die genaue Beachtung solcher Anordnungen für die Praxis ist, zeigt folgender Vorfall: Ein Steiger forderte beim Magazin 100 Bogen Schmirgelpapier an. Da die gewünschte Körnung zufällig nicht vorhanden war, wurde dem Boten der Gutschein unerledigt wieder mitgegeben, der ihn dem Aussteller mit entsprechender Aufklärung zurückbrachte. Dieser warf den Schein achtlos in den Papierkorb. Eine andere Person, die ihn hier fand, strich die „100 Bogen Schmirgelpapier“ durch und schrieb „eine Schachtel Seife“ darüber, die auch ausgehändigt wurde, da der Schein eine gültige Unterschrift trug. Bei Durchsicht des dem betr. Betrieb belasteten Verbrauchs am Monatsschluß wurde dann der Betrag festgestellt.

Während die Gutscheine, wenn sie vom Magazin eingehen, nach den einzelnen Materialgruppen und Materialnummern eingereiht liegen, sind sie, nachdem ihre Vollzähligkeit festgestellt ist (S. 24), nach den einzelnen Konten bzw. Kapiteln umzuordnen, wobei die Materialnummern wieder automatisch aufeinander folgen. Zur Erleichterung des Ordners bedient man sich je eines Holzkästchens mit einzelnen Fächern, welche im Magazin mit den Materialgruppen, im Rechnungsbureau mit den Konten (Kapiteln) überschrieben sind.

Die so geordneten Gutscheine werden dann täglich in das Materialien-Verbrauchsheft (siehe das Schema 1) eingetragen, das ebenfalls für einen Monat eingerichtet ist. Die Seiten tragen als Überschrift auf dem oberen Rande das Konto (Kapitel), am linken Rande stehen dann bei jedem Konto (Kapitel) die Materialien nach Gruppen und Nummern genau nach dem auf der Zeche festgesetzten System (S. 23). Es sind natürlich nur die regelmäßig gebrauchten Materialien vorgedruckt, während für die seltener vorkommenden Materialien Raum für die handschriftliche Eintragung freigelassen ist. Beim Grubenbetrieb z. B. sind andere Materialien vorgedruckt, bzw. werden regelmäßig gebraucht, wie bei der Kokerei, bei dieser wieder andere wie bei der Nebenprodukten-Gewinnung. Ist ferner beispielsweise unter einem Kapitel das Material Nr. 21, Schienennägel, als regelmäßig vorkommend vorgedruckt, so werden für die weniger oft vorkommenden Materialien Nr. 22 bis 30 höchstens 4 Zeilen für die davon in dem betr. Monat tatsächlich gebrauchten 1—4 Materialien freigelassen, auf der dann folgenden 5. Zeile ist das Material Nr. 31 wieder vorgedruckt usw. Die Vordrucke nehmen allmählich aus den Erfahrungen der Praxis heraus die zweckmäßigste Form an, bis sie schließlich dem Betriebe nach dessen Art und Umfang möglichst eng angepaßt sind.

Es folgen dann die Spalten für Eintragung der einzelnen Tagesmengen. Hierbei werden mehrere dasselbe Kapitel betreffenden Scheine über das gleiche Material zu einem Posten zusammengezogen. Wenn z. B. für Kap. 3 morgens 5 kg und abends nochmals 4 kg Schmierseife geholt wurden, oder wenn Steiger X 4 kg und Steiger Y 5 kg

dafür abholen läßt, so werden die 9 kg in einem Posten eingetragen. Die Zusammenzählung erfolgt auf der Rückseite eines der Scheine, um später etwaige Unrichtigkeiten hierbei feststellen zu können. Nach nochmaligem Vergleich der täglichen Eintragungen, event. durch einen andern Beamten, werden die Scheine verschnürt und der Zeitfolge nach im M.R.B. aufbewahrt, gehen also nicht wieder an das Magazin zurück, um nachträgliches Ändern oder Einschieben von Scheinen unmöglich zu machen. Der Magazinbeamte kann also nicht, wenn er ein Manko hat, einen gefälschten Schein zwischenschieben und behaupten, die Eintragung auf dem M.R.B. sei wohl irrtümlich nicht erfolgt, bzw. der Schein sei dort übersehen.

Am Monatsschluß werden die einzelnen Tagesmengen zusammengerechnet (Queraddition) und die sich ergebenden Summen in die Spalte für den Gesamtverbrauch eingetragen, dann wird der Verrechnungs- (Durchschnitts-) Preis aus der Lagerkarte eingeschrieben und der hieraus berechnete Wert ausgeworfen. Schließlich sind noch durch Addition der Wertspalte die Summen der einzelnen Kapitel und durch deren Zusammenstellung auf einer besonderen Seite die Gesamtsumme des verbrauchten Materials zu ermitteln. Bei all diesen Rechenoperationen leistet eine gute Maschine vorzügliche Dienste in bezug auf Schnelligkeit (Arbeitsersparnis) und Genauigkeit.

Durch die vorerwähnte Zusammenstellung der Kapitelsummen auf der besonderen Seite ist die Unterlage für die Buchhalterei gegeben, wo der Materialien-Verbrauch des betreffenden Monats wie folgt verrechnet wird:

Folgende Konten

an Materialien-Konto	
für den Verbrauch laut Ausgangsheft	
Kohlengewinnungs-Konto	M 20 000.—
Kokerei-Konto	„ 10 000.—
Nebenprodukten-Konto	„ 5 000.—
.....	
	<u>M 50 000.—</u>

Für die Materialien-Verrechnung erscheint nun aber ein und dasselbe Material unter den verschiedenen Kapiteln zerstreut, in unserem Beispiel etwa Tannenbord mit 130 Stück = M 390.— unter Kohlengewinnung und mit 78 Stück = M 234.— unter Kokerei. Um diese Posten nicht einzeln in den Lagerkarten abbuchen zu müssen, sondern hierfür die Gesamtmonatssumme von 208 Stück = M 624.— zu erhalten und die Gesamtmenge mit dem Ausgangsheft des Magazins (S. 26) abstimmen zu können, sind diese zerstreuten Posten des gleichen Materials zu sammeln und zu einem einzigen zusammenzuziehen. Einzelne Zechen verwenden hierzu Vordrucke, in denen nur die Namen sämtlicher Materialien in der gewählten systematischen Reihenfolge vorgedruckt sind. Hinter jedem Material ist etwa 5 cm Raum für die handschriftliche Eintragung der Mengen und Wertbeträge freigelassen. Eine solche Zusammenstellung sieht also ausgefüllt wie folgt aus:

August 1917.

Gr. I, Holzmaterialien.

Nr. 1, Tannenbord.

130 St.	M 390.—
78 „	„ 234.—
208 St.	M 624.—

Nr. 2, Tannendielen.

30 St.	M 120.—
15 „	„ 60.—
45 St.	M 180.—

Nr. 3, Eichenbohlen.

Gr. II, Metallmaterialien.

Nr. 21, Schienennägel

M 50 000.—

Selbstverständlich muß die Schlußsumme dieser Zusammenstellung mit der Schlußsumme des Materialien-Verbrauchsheftes für die Buchhaltung (M 50 000.—) übereinstimmen, da sie ja aus diesem Heft angefertigt wurde. Falls sich nun durch irgendein Versehen — wie Auslassen eines Postens, Verschreiben der Wertzahlen, unrichtiges Zusammenzählen in einem der beiden Hefte — Übereinstimmung nicht ergeben sollte, wäre das Fehlerfeld ein sehr großes, das Aufsuchen des Unterschiedes unter Umständen sehr schwierig und zeitraubend. Die meisten Zechen verwenden daher für diese Materialien-Zusammenstellung ein Formular nach Schema 2. Dieses ist nach Art eines amerikanischen Journals angeordnet und ohne weiteres auch für die Verbuchung des Materialenverbrauchs in der Buchhalterei verwendbar, so daß, entgegengesetzt zum vorigen Fall, hier das die täglichen Eintragungen enthaltende Heft nicht zur Buchhalterei gegeben zu werden braucht, bzw. dort nur zu Kontrollzwecken dient. Auf dem Formular sind ebenfalls sämtliche Materialien in systematischer Anordnung vorgedruckt. Daneben befinden sich Spalten für jedes Konto oder Kapitel, in denen die Monatssummen aus dem Verbrauchsheft nebeneinander erscheinen. Natürlich erfolgt der Gang der Eintragung untereinander durch einfache Abschrift der Monatsspalten der einzelnen Kapitel aus dem Verbrauchsheft, es wird also zunächst die Spalte Kohलगewinnung heruntergeschrieben, dann die Spalte Kokerei u. s. f. Nach ordnungsmäßiger Ausfüllung sämtlicher Spalten ergibt sich dann durch Queraddition der einzelnen Zeilen der Gesamtverbrauch an jedem Material nach Menge und Wert und durch Längsaddition der Wertbeträge jeder Spalte der Gesamtverbrauch eines jeden Kapitels, bzw. bei der letzten Spalte der Gesamt-Monatsverbrauch. Diese Gesamt-Schlußsumme ist noch durch Queraddition der Schlußsummen der einzelnen Kapitel zu kontrollieren. Hierdurch ist das Fehlerfeld in so viele Einzelfelder untergeteilt, als Konti (Kapitel) vorhanden sind. In unserem Beispiel muß also nicht nur die Summe von M 50 000.— übereinstimmen, wie bei der vorigen Zusammenstellung, sondern auch bereits die Teilsummen von

M 20 000.—, M 10 000.—, M 5 000.— usw. Dann muß auch bereits auf jeder Seite der Zusammenstellung die Längsaddition der letzten Spalte gleich der Queraddition der Endbeträge sämtlicher Vorspalten sein. Ergibt sich daher diese Gleichheit der Längs- und Queraddition auf der letzten Seite bezüglich der M 50 000.— nicht, so schlägt man die Zusammenstellung etwa in der Mitte auf und macht hier dieselbe Probe, herrscht hier schon keine Übereinstimmung, so geht man wieder die Hälfte Seiten nach vorn, andernfalls nach hinten, bis die Seite festgestellt ist, auf der die Abweichung zuerst auftritt. Hier ist dann der Fehler zu suchen und durch nochmalige Längs- und Queraddition leicht zu ermitteln.

Um das Formular nicht zu ausgedehnt in der Länge werden zu lassen und die Queradditionen leichter vornehmen zu können, benutzen einzelne Zechen für jedes Material zwei Zeilen und tragen die Mengen mit andersfarbiger Tinte oder Tintenstift in die obere Zeile ein,

z. B. Tannenbord { St. 130 | 78 | 208 |
M 390 | 234 | 624 |

Wieder andere Zechen verwenden aus ersterem Grunde zwischen jedem Bogen einen verkürzten Einlagebogen, der nur Kapitelspalten enthält und links die Materialbenennung, sowie rechts die Spalten für den Monatsverbrauch der darunter befindlichen Seite nicht überdeckt, wie man das auch bei amerikanischen Journals in der Buchführung bereits anwendet.

Durch Vergleichen wird nunmehr festgestellt, ob die Verbrauchsmengen der einzelnen Materialien mit den Verbrauchsmengen laut Materialien-Ausgangsheft des Magazins (S. 26) übereinstimmen, wie das die Beispiele veranschaulichen. Etwaige Unterschiede werden dann unter Zuhilfenahme der betreffenden Gutscheine aufgeklärt und berichtigt. Durch diese systematisch ineinandergreifende Kontrolle ist es dem Magazinverwalter, wenn er sieht, daß er mit seinem Bestande zu kurz kommt, unmöglich, in seinem Ausgangsheft nachträgliche Änderungen vorzunehmen, also z. B. 1 in 10 kg oder 11 kg abzuändern.

Aus der Zusammenstellung erfolgt nun noch der Übertrag der verbrauchten Mengen und Beträge in die Lagerkarten der einzelnen Materialien.

Zu gelegener Zeit werden dann die Markbeträge durch die Mengen dividiert. Der so errechnete Einheitspreis muß mit dem in Schema I vorher angesetzten, bzw. auf der Lagerkarte vermerkten übereinstimmen, wodurch die Richtigkeit der Multiplikation bei sämtlichen Kapitelen gegeben ist. In unserem Beispiel ist $624 : 208 = M 3$.— übereinstimmend mit dem Preis laut Schema II, wodurch die Richtigkeit der Produkte 390 und 234 gegeben ist. Will man nur auf allgemeine Arbeitssicherheit kontrollieren, so genügt Vornahme einiger Stichproben in dieser Art. Etwaige Unterschiede werden in einem späteren Monat ausgeglichen.

Einige Zechen geben auf dem Seite 268 oben beschriebenen Zusammenstellungsformular auch nur

Schema I.
Seite I

Materialien-Verbrauchsheft, Monat
Kohlengewinnungs-Konto.

Material			1	2	3	4	usw. bis	31	Summa	Preis	Betrag
Nr.	Gegenstand	Einheit									
<i>I. Holzmaterial</i>											
1	Tannenbord	St.	4	4	1	...			130	3.—	390 —
2	Tannendielen	„	1	3	5	...			30	4.—	120 —
...									...	...	...
<i>II. Metallmaterial</i>											
21	Schienennägel	kg	...						...	...	...
22	Drahtnägel	St.									
...											
											20 000 —
Seite II Kokerei-Konto.											
<i>I. Holzmaterial</i>											
1	Tannenbord	St.	—	4	5	...			178	3.—	234 —
2	Tannendielen	„	...						...		...
...											
											10 000 —
Seite III Nebenprodukten-Konto.											
<i>I. Holzmaterial</i>											
2	Tannendielen	St.	1	—	2				15	4.—	60 —
3	Eichenbohlen	qm	...								...
...											
											5 000 —
											
											Sa. 50 000 —

Schema II.

Zusammenstellung.

Material			Kohlengewinnungs-Konto			Kokerei-Konto			Nebenprodukten-Konto			Summa			Preis
Nr.	Gegenstand	Einheit	Menge	M	Pf.	Menge	M	Pf.	Menge	M	Pf.	Menge	M	Pf.	
<i>I. Holzmaterial</i>															
1	Tannenbord	St.	130	390	—	178	234	—	—	—	—	208	624	—	3.—
2	Tannendielen	„	30	120	—	—	—	—	15	60	—	45	180	—	4.—
3	Eichenbohlen	qm										...	...	...	
...															
<i>II. Metallmaterial</i>															
21	Schienennägel	kg													
22	Drahtnägel	St.													
23	Nieten, kl.	Pack													
...															
<i>III. Baumaterial</i>															
...															
Sa.				20 000	—		10 000	—		5 000	—		50 000	—	

die verbrauchten Mengen an und multiplizieren diese mit dem Verrechnungspreise, also

Nr. 1, Tannenbord
St. 130
„ 78
St. 208 à 3.— = M 624.—

Nr. 2, Tannendielen
St. 30
„ 15
St. 45 à 4.— = „ 180.—
.....
M 50 003.67

Auch hierdurch ergibt sich bei Übereinstimmung der Schlußsummen die Richtigkeit sämtlicher Multiplikationen in beiden Heften. Eine kleine Abweichung (oben mit M 3.67 angenommen) erklärt sich durch die Pfennigdifferenzen beim Auf- und Abrunden vieler Einzelposten. Diese Differenz nach oben oder unten kann z. B. bei 500 Posten, à ca. 1 Pf., noch keine M 5.— betragen, ist aber sicher viel geringer, da sich viele Posten wieder aufheben. Sie bleibt unberücksichtigt, d. h. auf dem Hauptbuchkonto werden M 50 000.—, auf den Lagerkonten M 50 003,67 abgebucht. Regelung erfolgt

durch Einsetzen des wirklichen Bestandes beim Jahresabschluß; man könnte den Betrag auch bei einem beliebigen Materialposten in Abzug bringen,

z. B. Tannenbord mit M 621.33
Tannenrielen „ „ 180.—

.....
M 50 000.—

in Ausgang buchen. Bei Unstimmigkeit beider Summen hält allerdings die Prüfung längere Zeit auf, da hier außer Additions- usw. auch noch Multiplikationsfehler die Ursache sein können, dafür erhält man dann aber auch den Beweis absoluter Richtigkeit und erspart die spätere Nachprüfung.

Kleinere Zechen oder noch im Ausbau begriffene Werke tragen die Bons nicht täglich in das Verbrauchsheft ein, sondern sammeln sie etwa für eine Woche, für einen halben oder ganzen Monat. Im letzten Falle kommt dann Schema II allein in Frage.

Nachdem die Verrechnung der Materialien dargestellt ist, die die Zechen selbst für ihre eigenen Betriebszwecke verwenden, sei noch kurz die Behandlung der Materialien betrachtet, die gegen Entgelt an Dritte abgegeben werden. Dies geschieht nur ganz ausnahmsweise, entweder an die auf der Zechen beschäftigten Unternehmer gegen Verrechnung, oder an ihre eigenen Beamten und Arbeiter gegen Einhaltung an deren Bezügen. Die hierzu zu verwendenden, weiter zu verrechnenden Gutscheine sind andersfarbig, so daß sie sich von den Bons für Rechnung der Zechen auch äußerlich unterscheiden.

Soweit nicht nach den Vertragsabmachungen kleinere Materialien (und Hilfskräfte), die für die Montage, bzw. erste Inbetriebsetzung nötig sind, von der Zechen unentgeltlich zu stellen und dann wie ihre eigenen Betriebsmaterialien zu behandeln sind, werden die den Unternehmern gelieferten Materialien gewöhnlich mit einem 10—15%igen Zuschlag für Lagerspesen, Verwaltungskosten usw. berechnet. Im Materialien-Verbrauchsheft erscheinen sie unter einem besonderen Konto (Kontokorrent-Konto, Kreditoren-Konto) oder Kapitel (Kap. X: Fremde Firmen). Der Zuschlag wird entweder zugunsten des Materialien-Kontos hier gleich mitverrechnet oder durch besonderen Journalbeleg dem Unkosten-Konto gutgebracht. Erhielt ein Unternehmer z. B. einen Eisenträger zu M 100.— zuzügl. 10% Kosten = M 10, so werden entweder diese M 110.— im Material-Ausgangsheft gebucht oder nur M 100.— und für die Journalbuchung ein besonderer Beleg: „Kontokorrent-Konto am Unkostenkonto M 10.—“ ausgestellt. (Auf diesen einen Beleg werden natürlich alle für den betr. Monat in Frage kommenden Zuschläge auf Material [und Löhne, s. u.] gesammelt.) Zu beachten ist also, daß die Buchung hier nicht nach der Rechnung bzw. deren Kopie erfolgt, sondern diese wird nur mit den Buchungen verglichen. Auf den Rechnungen werden die Zuschläge von einigen Zechen ersichtlich gemacht, andere berechnen die Materialien zu um die Zuschläge erhöhten Einheitspreisen; doch ist das nur formell, da nach der Rechnung ja nicht gebucht wird.

Für Unternehmer erfolgen auch Lieferungen und Leistungen, zu denen außer den Materialien auch Löhne aufgewandt sind, oder die sich in mehrere Monate hinein erstrecken, während dem Unternehmer nur eine einheitliche Rechnung erteilt werden soll. Für einen solchen wird beispielsweise ein kleiner Lagerschuppen auf der Arbeitsstelle errichtet, zu dem die Bretter und Pfosten im Januar, die Dachpappe und Anstrichmaterial im Februar geliefert wird und Löhne im Januar und Februar entfallen, zudem sollen 10% Zuschlag auf Material und 15% Zuschlag auf Löhne (für Versicherungsbeiträge usw.) verrechnet werden. Um nun einheitlich vorzugehen, belasten einige Zechen sämtliche Materialien (und Löhne) an Unternehmer zunächst ohne Zuschlag einem bestimmten Betriebskonto (Erfolgskonto), z. B. dem Grubenbetrieb, bzw. bei Kapitalung dem Kapitel der ausführenden Werkstatt, und buchen dann die Rechnung an den Lieferanten zugunsten dieses Kontos durch das Journal (sog. Werkstattbuchführung). Hier sind also die Rechnungen selbst wieder Buchungsunterlage. Vorzuziehen ist das Verfahren der Zechen, die hierfür ein besonderes Konto „Kommissionen, Durchlaufende Posten“ oder ähnlich benannt, benutzen, das als reines Bestandskonto geführt wird und sich, wenn alle für Dritte ausgeführte Lieferungen diesen weiterberechnet sind, ausgleichen muß. Die Zuschläge laufen also nicht hierüber, und die obige Rechnung von M 110.— wäre zu buchen:

Kontokorrent-Konto an Konto Kommissionen M 100.—
„ Unkostenkonto „ 10.—

Bei Buchung auf ein Betriebskonto hat man eine solche buchmäßige Kontrolle, daß wirklich alles herausberechnet ist, nicht, ist vielmehr auf Notizbücher angewiesen.

An Angestellte dürfen nur ganz bestimmte Materialien, die sie sich selbst nicht oder nicht so günstig beschaffen können, abgegeben werden. Hierüber werden die Bons im Magazin gesammelt und am Monatschluß nach den betr. Materialien, z. B. Hackenstielen, Vorhangschlossern, Holzschuhen usw. und unter diesen wieder nach den Marken- bzw. Gehaltsnummern der Empfänger vorgeordnet, um das Eintragen dieser Abzüge in die Lohn- bzw. Gehaltslisten zu erleichtern. Nach den so geordneten Bons werden dann vom Magazin besondere Materiallisten (Stielisten usw.) aufgestellt, die betr. Materialien summarisch (z. B. 205 Hackenstiele) unter dem Datum des Monatsletzten im Ausgangsheft in Ausgang gestellt und die Listen mit den Bons zum M. R. B. gegeben. Hier werden die Materialien ebenfalls summarisch und mit roter Tinte (weil sie für die kaufmännische Buchführung besonders behandelt werden) in eine besondere, „Kassakonto“ oder „gegen Einhaltung“ überschriebene Spalte der Zusammenstellung II eingetragen und kommen dadurch mit in den Ausgang der Lagerkarte. Einige Zechen lassen diese Listen auch nicht durch die Ausgangs- bzw. Verbrauchshefte des Magazins und des M. R. B. laufen, sondern tragen sie direkt in das Lagerbuch, bzw. die Lager-

karte aus. Hier erscheinen dann aber mehrere Posten im Ausgang. Die Listen (ohne die Bons) werden dann zum Lohnbureau, bzw. der Kasse zur Eintragung der Abzüge und Vereinnahmung der Beträge gegeben, wo sie als Belege verbleiben. Da bei Angestellten keinerlei Zuschläge erfolgen, werden die Beträge direkt zugunsten des Materialien-Kontos vereinnahmt. Die Buchung erfolgt in der Regel durch das Kassenbuch, indem die Brutto-Löhne (Gehälter) in Ausgabe, und die Abzüge in Einnahme gestellt werden. Seltener werden die Netto-Löhne (Gehälter) im Kassenbuch in Ausgabe gestellt und über die Abzüge ein besonderer Journalposten gebildet, also entweder in der Kasse:

Gehälter an Kasse M 8000.— und
Kasse an Material „ 700.—

oder in der Kasse

Gehälter an Kasse M 7300.—

und im Journal

Gehälter an Material M 700.—

gebucht:

Mit Geld soll der Magazinverwalter überhaupt nichts zu tun haben. Es ist ihm daher streng untersagt, Materialien gegen Barzahlung abzugeben; wo das aus besonderen Entgegenkommen geschehen soll, — z. B. bei Pensionären des Werks, Witwen früherer Angestellter oder anderen Personen, die der Zeche Dienste leisten —, haben diese auf einem anderen Bureau (der Markenkontrolle, der Kasse) gegen Bezahlung einen Gutschein (Abriß) zu lösen, gegen dessen Abgabe sie auf dem Magazin das betr. Material erhalten. Die Behandlung auf dem Magazin und M. R. B. geschieht in derselben Weise summarisch, wie in den Einhaltungen, auch wird nur die Gesamtmonateinnahme in das Kassenbuch eingestellt, nachdem die Bons des Magazins mit den in dem anderen Bureau verbliebenen Stammbons verglichen und die Einnahmen abgeliefert sind.

Verbesserungen im Güterverkehr.

Von F. Linke-Gerlach, Berlin-Charlottenburg.

Bei Berechnung der Frachten kommen seitens der Eisenbahn öfters, ja sogar sehr oft, Differenzen, Fehler vor, die entweder zugunsten der Eisenbahnen oder zugunsten der verfrachtenden Parteien ausfallen. Dieses Thema hat schon oft Anlaß gegeben zu Aufsätzen stets mit der gleichen Tendenz, weil man vielfach im Publikum berechtigterweise die Ansicht hegt, daß die Haltung und das Verfahren, wie es bei unsern Eisenbahnen üblich ist, eine Reform sehr gut vertragen würde.

Wir wollen aus diesem Fragegebiet nun heute zwei wichtige Punkte einer kurzen Betrachtung unterziehen.

Die Deklaration (d. h. die Angabe, welche Arten von Waren in den Kisten enthalten sind) auf den Frachtbriefen erfolgt durch den Versender, durch den Aufgeber der Ladung. Wenn nun in der Artikelangabe Fehler unterlaufen, die von der Eisenbahn bei der Kontrolle dahin aufgefaßt werden, daß die

Fracht von dem berechnenden Eisenbahnbeamten zu niedrig ermittelt worden ist, geht die Eisenbahn nachträglich an den Frachtzahler heran und fordert die angebliche Frachtdifferenz von ihm. Da bei unfrankiert aufgegebenen Sendungen natürlicherweise der Frachtbriefadressat die Fracht zu zahlen hat, so ist er für eventuelle Fehler des Frachtbriefversenders haftbar. Wird die Fracht vom Absender getragen, ist also die Sendung franko zur Aufgabe gekommen, dann ist es ja nur berechtigt, wenn die Eisenbahn an den Versender wegen einer angeblichen unrichtigen Deklaration herantritt.

Es werden schon diese wenigen Worte genügen, um zu verstehen, daß die bisherige Übung, wonach eventuell derartige Frachtdifferenzen von dem Empfänger gefordert werden, eine unpraktische Erledigung darstellt. Denn der Frachtbriefempfänger muß nach den bestehenden Bestimmungen bezahlen und ist gehalten, sich mit dem Versender in dieser Angelegenheit nachträglich zu verständigen, so gut er kann. Wenn nun der Versender, aus welchen Gründen immer, die Bezahlung der Frachtdifferenz ablehnt, so ist der Frachtbriefadressat sozusagen mit seinem Ansprüche in der Luft. Es steht ihm zwar frei, seine Ansichten über die Richtigkeit oder Unrichtigkeit der nachträglich zur Einhebung gebrachten Frachtdifferenz der Eisenbahn aufzugeben, es steht aber sehr in Frage, ob die Eisenbahn ihm diese Differenz zurückgeben würde. Zahlt der Frachtbriefadressat diese nachträglich geforderten Frachtbeträge nicht, so setzt er sich der Gefahr aus, mit der Eisenbahnbehörde in Schwierigkeiten und auch eventuell in ernste Reibungen zu kommen, eine Eventualität, der sich nicht jeder gern aussetzt. Denn schließlich ist man ja, insbesondere in den gegenwärtigen Zeiten, vielfach auf das freundschaftliche Verhalten der Eisenbahnen angewiesen, und speziell liegt kein Grund für den Frachtbriefadressaten vor, sich mit „seiner Eisenbahnstation“ in Schwierigkeiten zu bringen, nur weil die kontrollierenden Bahnstellen glauben, daß der Versender eine unrichtige Deklaration in den Frachtbrief eingesetzt habe.

Es wäre also ungemein wünschenswert, wenn die zuständigen Eisenbahnbehörden verfügen wollten, daß derartige nachträgliche Frachtsprüche unter allen Umständen, ob die Sendung franko oder unfrankiert zur Aufgabe gebracht worden ist, von dem Versender verlangt werden, der ja die betreffende Deklaration im Frachtbriefe gemacht hat.

Ein verwandtes Gebiet ist die ungeheure Verzögerung, welche die Eisenbahnen in der Erledigung von Frachtrückvergütungsansprüchen eintreten lassen.

Es handelt sich hier keineswegs um Entwicklungen, die sich erst während des Krieges ergeben haben. Schon in der Vorkriegszeit sind die heftigsten Beschwerden laut geworden, weil die Eisenbahnbehörde Frachtrückvergütungsansprüche auch in hohen Beträgen monatelang, wenn nicht sogar jahrelang zurückgehalten habe. Die Rechtfertigung der

Eisenbahnen basierte gewöhnlich darauf, daß die anschließenden Eisenbahnen des Auslandes die Erledigung verzögerten. Es mag dies richtig sein. Aber dann wird damit gleichzeitig ausgesprochen, daß bei Transporten innerhalb der deutschen Reichsgrenzen es nicht gerechtfertigt ist, die durch irgendwelchen Umstand zu viel eingehobenen Frachtbeträge viele Monate zurückzuhalten. Es steht wohl dem Reklamanten frei, eine Verzinsung dieser außenstehenden Beträge in der Höhe von 5% zu fordern, aber trotzdem diese Bestimmung im Gesetz steht, kommt es immer noch vor, daß die Eisenbahnbehörden diesen Anspruch abweisen. Im übrigen handelt es sich ja dem verfrachtenden Publikum nicht so sehr darum, die paar Mark an Zinsen zu erhalten, als darum, die großen Frachtdifferenzbeträge möglichst bald wieder in die Hände zu bekommen, um mit diesem Kapital neue Geschäfte machen zu können.

So oft auch der Ruf aus Handelskreisen erschallt ist, in dieser Frage Remedur zu schaffen, ebenso oft mußte man feststellen, daß die Eisenbahnbehörden nicht geneigt sind, ihre außergewöhnlich günstige Stellung aufzugeben, die sie dadurch haben, daß in den Verkehrsordnungen und in unsern Gesetzen nichts darüber gesagt ist, innerhalb welcher Zeit die Eisenbahn gehalten ist, die Erledigung auf derartige Ansprüche dem Reklamanten zugehen zu lassen.

Man hat während dieses Weltkrieges gesehen, daß Umwälzungen stattgefunden haben, die man in der Vorkriegszeit nicht einmal in den phantasievollsten Köpfen für möglich gehalten hätte. Vielleicht ist es denkbar, daß unsere deutschen Wirtschaftsverbände sich der Frage nunmehr ernstlich annehmen und versuchen, bereits jetzt jene Vorarbeiten vorwärts zu bringen, die in der Nachkriegszeit eine befriedigende Erledigung des hier behandelten Fragenkomplexes gewährleisten. Es handelt sich tatsächlich darum, jene Millionenbeträge, die im Laufe eines Jahres durch die Eisenbahnen irrigerweise zu viel eingehoben werden, der Volkswirtschaft viel früher zugänglich zu machen, als dies bei den bisherigen Bestimmungen der Fall ist. Wenn Kaufleute untereinander durch einen Fehler einer vom andern zu viel kassieren, so ist der Kaufmann gehalten, diese Differenz innerhalb weniger Tage, sobald der Fehler klargelegt ist, zurückzugeben. Nur die Eisenbahn nimmt sich das Recht heraus, derartige Beträge Monate, ja, wie wir sagten, Jahre hindurch bei sich zu behalten, sehr zum Nachteil der allgemeinen Wirtschaftsinteressen.

Nachrichtensäle-Organisation in der Türkei.

Von Eugen Löwinger, Charlottenburg.

Über diese das ganze türkische Reich umspannende Organisation, welche heute annähernd über siebzig Nachrichtensäle in allen irgendwie bedeutenderen Städten des Osmanischen Reiches verfügt, ist

bisher in der deutschen Öffentlichkeit wenig bekannt geworden, wenngleich diese Einrichtung jetzt bereits im dritten Jahre funktioniert.

Die Motive, welche hauptsächlich zur Gründung dieser Nachrichtensäle geführt haben, lagen in der Schwierigkeit, die türkische Einwohnerschaft richtig und eingehend über die Vorgänge auf den Kriegsschauplätzen zu unterrichten. Der Ententepresse beliebt es bekanntlich, gleich bei Beginn des Krieges mit Berichten zu operieren, die mehr darauf zugeschnitten waren, für die wirtschaftlichen und politischen Interessen der Entente zu werben, als darauf, die neutrale Welt über die wirklichen Vorgänge auf dem Laufenden zu halten. Da das Propagandamittel der Presse in der Türkei nicht jene Wirkung ausüben kann wie in andern Ländern, schon des großen Sprachgemengsels wegen, das in allen orientalischen Städten festzustellen ist, mußte man daran denken, etwas zu schaffen, was den ganz besonderen Bedingungen in der Türkei entsprach. Man mußte mit Bild und Schrift arbeiten, Übersetzungen in „allen“ Sprachen (levantische und europäische) liefern, und mußte vor allem darauf bedacht sein, der Einwohnerschaft ein möglichst bequemes Mittel zu bieten, dieses Informationsmaterial in sich aufnehmen zu können.

So kam man denn dazu, Nachrichtensäle einzurichten, zu welchen der Zutritt jedermann gestattet war, wo Bilder, Depeschen, Zeitungen verfügbar waren und der eintretende Besucher unbeschränkte Zeit Aufenthalt nehmen konnte.

Die Nachrichtensäle sind in der lebhaftesten Stadtgegend gelegen, zu ebener Erde und bestehen meistens aus mehreren miteinander in Verbindung stehenden Räumen. Sie sind den ganzen Tag über geöffnet, an einem bestimmten Tage einige Stunden dem Besuche der eingeborenen Frauen vorbehalten.

Die Tagesdepeschen, Kriegsberichte usw. sind besonders mit großen Lettern gedruckt, auf türkisch, arabisch, griechisch, wenn nötig auch auf französisch und natürlich vor allem auf deutsch. Es liegen ferner aus: deutsche illustrierte Zeitschriften, in den Hauptnachrichtensälen mit gedruckten Beilagen auf türkisch und arabisch, Übersetzungen enthaltend. Das Hauptgewicht wird auf einen ausgiebigen Bilderschmuck gelegt, der Erläuterungen in den Landessprachen aufweist.

Die Besucher können sich von jenen Veröffentlichungen, die sie besonders interessieren, Exemplare von der Leitung des Nachrichtensales geben lassen, wo stets genügendes Propagandamaterial vorrätig gehalten wird. Von dem Erfolg dieser Organisation gibt die tägliche Besuchsziffer einen Begriff. In dem großen Perasaal in Konstantinopel haben bis zu zwanzigtausend Personen täglich verkehrt, in einzelnen Provinzsälen ist man zu einer täglichen Besuchszahl bis zu zehntausend gekommen. Die Nachrichtensäle sind, wie wir bereits gesagt haben, auf der Erwägung heraus entstanden, daß für den Vierverband eine ausgiebige Propaganda politisch-militärischer Natur gemacht werden mußte, wollte man das eingeborene Element

nicht unter den Einfluß der Mitteilungen und Nachrichten lassen, die von der Entente ausgingen und die auf geschlungenen Kanälen und Kanälchen nach der Türkei gelangten.

Die Erfahrungen, welche mit den Nachrichtensälen gemacht worden sind, haben nun den Gedanken geweckt, diese Nachrichtensäle-Organisation auch wirtschaftliche Werbearbeit verrichten zu lassen. Diese Absichten lassen sich nur so verwirklichen, daß die Vertreter von Deutschlands Industrie, Handel und Verkehr sich dafür einsetzen, durch Abbildungen ihrer Fabrikationsanlagen, durch illustrierte Kataloge, durch Flugschriften die Nachrichtensäle so auszurüsten, daß die Einwohnerschaft der großen und der kleinen Städte in der Türkei einen richtigen Eindruck erhält von der großen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, die vom Deutschen Reiche ausgeht.

Die wirtschaftliche Werbetätigkeit kann nicht allein von einer Stelle aus gespeist werden, sondern nebst der Leitung der Nachrichtensäle-Organisation sind es die Firmen und Unternehmungen, die durch ihre Unterstützung die Ausgestaltung der Nachrichtensäle zu wirtschaftlichen Zwecken durchführen müssen.

Gewiß hat der deutsche Außenhandel schon vor dem Kriege ganz erhebliche Erfolge im Osmanischen Reiche aufzuweisen. Man darf aber nicht übersehen, daß während der Kriegsjahre eine Betätigung im Export verhältnismäßig nur in einem beschränkten Maße angängig war. Alle Mittel also, die Kundschaft auf die früheren deutschen Lieferanten hinzuweisen, alle Bemühungen für das wirtschaftliche Deutschland, neue Anhänger in der Türkei anzuwerben, verdienen weitgehende Unterstützung.

Das Arbeitsprogramm der wirtschaftlichen Propaganda wird in seinen großen Umrissen dem bewährten Beispiele folgen, das die bisherige militärpolitische Werbearbeit aufweist. Nebst Bildern wirtschaftlichen Charakters wird man speziell mit Abbildungen unsrer Werft- und Schiffsanlagen, unsrer maritimen Einrichtungen, unsrer Verkehrsorganisationen, Eisenbahnen usw. zu operieren haben. Unsere hochentwickelte Maschinenindustrie wird sich gewiß diese Gelegenheit nicht vorbegehen lassen, den türkischen Verbündeten ins einzelne gehend zu zeigen, welches hohe, technische und kommerzielle Niveau unsere Maschinenfabrikation erreicht hat. Nicht nur die führenden Industrien sind zu dieser Mittätigkeit eingeladen, sondern auch die mittleren und kleinen Fabriken und Firmen, die sich für das Geschäft mit der Türkei interessieren, sollten sich dafür einsetzen, ihre Erzeugnisse in der Türkei bekannt zu machen und sie können ein bequemerer, billigerer und dabei durchgreifenderes Mittel nicht finden, als ihnen durch die Nachrichtensäle-Organisation geboten wird, namentlich jetzt, wo diese Einrichtungen ausdrücklich den wirtschaftlichen Propagandazwecken Deutschlands zur Verfügung gehalten werden.

Selbstverständlich soll auch das Lichtbild in den

Dienst der Bestrebungen gestellt werden. Die Balkan-Orientfilm-Gesellschaft, eine Tochtergründung der Deutschen Lichtbildgesellschaft, ist dazu bestimmt, die Nachrichtensäle für die Besucher noch interessanter, abwechslungsreicher als bisher zu gestalten. Viele unsrer deutschen Firmen werden gewiß gern die Gelegenheit ergreifen, im Wege des Films dem osmanischen Käuferpublikum die Bedeutung der deutschen Industrie und des deutschen Handels vorzuführen.

Das Verbot der Wareneinfuhr vom Auslande.

Von G. Gschwender, Tübingen.

Um von Ankäufen im Ausland abzuhalten und dadurch unsere Valuta gegen ein weiteres Sinken zu schützen, ist, nachdem bereits durch Verordnung vom 25. Februar 1916 die Einfuhr einer Reihe von Waren — als entbehrliche Gegenstände — ohne Rücksicht auf ihre Herkunft verboten worden war, durch Verordnung des Bundesrats vom 16. Januar 1917 ein allgemeines Einfuhrverbot erlassen worden, das alle Waren umfaßt.

Damit wirtschaftliche Nachteile nach Möglichkeit vermieden werden, ist der Reichskommissar für Aus- und Einfuhrbewilligungen in Berlin ermächtigt, in einzelnen Fällen die Einfuhr aus Billigkeitsgründen zu gestatten, soweit es sich nicht um Waren handelt, deren Einfuhr aus Großbritannien und Frankreich nicht schon seither verboten war, Champignons, frische Blumen und Blüten und Blätter, Hummern (luftdicht verschlossen), Wein, Schaumwein, Riech- und Schönheitsmittel, Seiden- und Halbseidenwaren, Spitzen und Spitzenstoffe, aus Baumwolle und anderen pflanzlichen Spinnstoffen, seidene Kleider, Putzwaren und genähte Gegenstände aus Seide, Frauenhüte, Zigarettenpapier, Zigarettenhülsen, Films, Schreibfedern, Tressenwaren, Trockenplatten. (Bekanntmachung vom 12. Februar 1915 RG. Bl. Seite 93.)

Werden die hier genannten Erzeugnisse über die Grenzen des Deutschen Reiches eingeführt, so hat der Verfügungsberechtigte der Eingangsgrenzzollstelle schriftlich zu erklären, daß sie nicht Erzeugnisse von Frankreich oder Großbritannien oder von den Kolonien oder Schutzgebieten dieser Länder sind, und durch seine Unterschrift die Haftung für die Richtigkeit der Erklärung nach Maßgabe des Vereinszollgesetzes zu übernehmen.

Bei den Seiden- und Halbseidenwaren, Spitzenstoffen und Spitzen, seidenen Kleidern, Putzwaren und genähten Gegenständen aus Seide, sowie bei den Frauenhüten hat die Erklärung dahin zu lauten, daß weder diese Waren noch die Gespinnstwaren (Gewebe, Spitzen usw.), aus denen sie zusammengesetzt sind, in den aufgeführten feindlichen Gebieten hergestellt (gewebt, gewirkt, ge-

strickt, gehäkelt, gestickt, geklöppelt, auf der Tüllmaschine hergestellt, geflochten, genäht) oder veredelt (gefärbt usw.) sind.

Auch hat bei diesen letztgenannten Waren, sowie bei den Schnittblumen der Verfügungsberechtigte die Richtigkeit der Erklärung durch eine Bescheinigung des für den Erzeugungsort zuständigen deutschen Konsuls nachzuweisen.

Bei den übrigen genannten Waren genügt es, wenn der Verfügungsberechtigte die Richtigkeit der Erklärung durch behördliche, nötigenfalls in beglaubigter Übersetzung beizubringende Zeugnisse des Herstellungslandes oder in anderer Weise (Vorlegung von Frachtbriefen, Schiffspapieren, Rechnungen kaufmännischem Schriftwechsel oder dergl.) glaubhaft nachweist.

Die Einfuhr von Seidenwaren ist außer von der Einfuhrgenehmigung auch noch davon abhängig gemacht, daß sie mit Chlorzinn nicht über eine gewisse Grenze hinaus beschwert sind. (Bekanntmachung vom 23. November 1916 RG. Bl. Seite 1291.)

Der Einbringer hat die Richtigkeit seiner Erklärung (gemäß der Ausführungsbestimmungen zur genannten Verordnung) über die Art der Ware und die Höhe der Bescherung bei der Einfuhr aus der Schweiz durch Vorlage einer Bescheinigung der Züricher Industrie-Gesellschaft bzw. bei Bändern des Syndikats schweizerischer Bandfabriken, bei der Einfuhr aus Österreich-Ungarn des Verbandes österreichischer Seidenindustrieller in Wien und bei der Einfuhr aus anderen Ländern durch eine Bescheinigung einer preußischen öffentlichen Konditionieranstalt nachzuweisen.

Abgesehen von besonderen Ausnahmen für gewisse Herkunftsländer wird die Einfuhr ohne weiteres von den Zollämtern zugelassen:

a) für getragene Kleider und Wäsche, die im Reiseverkehr gemäß § 6 des Zolltarifgesetzes von 1902 zollfrei eingehen, Anzugs- und Erbschaftsgut, Reise-Gerät und Verpflegungsmittel, Beförderungsmittel, leere Umschließungen, Muster, Schiffsbau-materialien und Särge bzw. Urnen.

Edelsteine und Perlen bzw. mit diesen besetzte Schmucksachen im Wert von über 200 M sind ausgenommen;

b) im kleinen Grenzverkehr;

c) im aktiven Lohn-, Veredlungs-, Ausbesserungs- und Rückwarenverkehr, wobei jedoch Perlen und Edelsteine ausgenommen sind. (Für diese ist auch im Rückwarenverkehr Bewilligung des Reichskommissars notwendig) Im aktiven Lohn-veredlungsverkehr ist die Wiederausfuhr durch Hinterlegung des Warenwertes sicherzustellen;

d) bei Sendungen an Kriegs- und Zivilgefangene, sofern erstere unmittelbar an die Gefangenenlager ausgehändigt werden;

e) bei Liebesgaben sendungen;

f) bei Prisengut, Militärgut und Privatgut der Heeresverwaltung;

g) bei Gesandtschaftsgut und Dienstgegenständen für fremde diplomatische Vertretungen;

h) bei Lebensmitteln und Kleidungsstücken für Berufskonsuln.

Ohne Einwilligung des Reichskommissars können weiterhin landwirtschaftliche und Gemüse-Sämereien der statistischen Nummern 18a bis 21b, in- und ausländisches Papiergeld (ausgenommen Geldzinsen, die auf Rubel lauten), Banknoten und andere Wertpapiere, sowie Zins-, Dividenden und Erneuerungsscheine, Wechsel, Schecks und Anweisungen eingeführt werden.

Die Waren bleiben ins solange in Gewahrsam der Zollämter, bis die Einfuhrebewilligung vom Verfügungsberechtigten beigebracht ist.

Wird die Einfuhrerlaubnis nicht erteilt, so tritt neben Strafe wegen Konterbande deren Beschlagnahme ein.

Einfuhrverbotene Gegenstände können straffrei ins Ausland zurückgeführt werden, wenn sie von Gewerbetreibenden ausdrücklich angezeigt und von anderen Personen vorschriftsmäßig zur Beschau gestellt werden, sowie wenn sie mit der Post eingehen und der Empfänger der beabsichtigten Konterbande nicht überführt wird.

In diesen Fällen steht es der Zollstelle auch frei, die Ware gegen Entschädigung zu übernehmen (für die Heeresverwaltung, bzw. Kriegsgesellschaften).

Rundschau.

Bergwerk.

Die Eisenerzvorrräte Deutschlands verlangen eine sparsame Bewirtschaftung. Der diesjährige Rektor der Münchner Technischen Hochschule, Professor Hager, wies in seiner Antrittsrede darauf hin, daß die Eisenerzvorrräte Deutschlands bei einer jährlichen Roheisenerzeugung von 20 Mill. t (im Jahre 1913) nur noch 66 Jahre ausreichen; im Gegensatz zu den überreichen Kohlenvorrräten, die selbst bei einem Jahresverbrauch von 160 Mill. t (im Jahre 1913) noch über 2500 Jahre ausreichen dürften. Um nicht schon frühzeitig auf die minderwertigen Erze zurückgreifen zu müssen, schlägt Prof. Hager als Schonungsmaßnahmen vor: Erwerb ausländischer Gruben, Einfuhr fremder Erze durch entsprechende Tarifpolitik und gleichzeitige Beschränkung der Eisenausfuhr und schließlich Verbesserung des Verhüttungsverfahrens. Die technischen Hochschulen haben die dankbare Aufgabe, hierin den heranwachsenden Ingenieuren und Architekten neue Wege zu weisen.

Forschungseinrichtungen.

Ein englisches Kohleninstitut. Als Nachahmung des deutschen Instituts für Kohlenforschung in Mühlheim an der Ruhr ist in England die Gründung eines Heizstofforschungsinstituts erfolgt, das sich hauptsächlich mit der britischen Steinkohle beschäftigen soll. Geplant sind Untersuchungen über Kohlendestillation, über die Verwendung von Ersatzheizstoffen, über billigere Herstellung von Leuchtgas und anderes. Die englische Anstalt stellt gewisse praktische Ziele in den Vordergrund; die deutsche kümmert sich, ohne solche Ziele zu vernachlässigen, in erster Linie um Lösung einschlägiger wissenschaftlicher Fragen.

Gewerbe.

Kriegsorgen des deutschen Handwerks. Behufs Ersparnis an Rohstoffen (Kohle) und Arbeitskräften wird von amtlicher Seite die Zusammenlegung von Handwerksbetrieben betrieben. Der Handwerkerstand sieht in diesem Vorschlag eine Gefährdung seines Bestandes

und fordert: Beschränkung der Zusammenlegung auf die dringlichsten Fälle, Befragung der Handwerkskammer in jedem einzelnen Falle, Entschädigung der stillgelegten Betriebe und Förderung der Wiederaufnahme der Arbeit in diesen, sobald Rohstoffe und Arbeitskräfte wieder ausreichend vorhanden sein sollten.

Handel.

Vertretung des Kleinhandels. Der deutsche Handelstag befaßte sich mit der Frage, ob es empfehlenswert sei, die Einrichtung der Kleinhandelsausschüsse mehr auszubauen oder eigene Kleinhandelskammern ins Leben zu rufen. Das letztere sei nach Ansichten der Referenten nicht empfehlenswert, da solche Kleinhandelskammern eine große finanzielle Belastung für den Kleinhandel bilden würden und Streitigkeiten mit den Handelskammern nicht zu vermeiden wären.

Die neue Exportbank in Hamburg. Sie hat folgende Aufgaben: Gewährung von Akzeptkredit an Ausfuhrfirmen; Bevorschussung von Buchforderungen und Konsignationen; Rembourskredit für ein- und ausgehende Sendungen; Errichtung von Zweiganstalten im romanischen Amerika, Westindien, Ostasien, Philippinen, Australien, Neuseeland, Kanada, Marokko; Fühlungnahme mit neutralen und nationalen Banken der feindlichen Kolonien; Förderung des Baues von Verkehrsmitteln, Beleuchtungseinrichtungen usw. in den Überseeländern.

England. Während bei uns noch darüber gestritten wird, ob wir die Handelsabteilungen des Auswärtigen Amtes und des jetzigen Reichswirtschaftsamtes zu einer Organisation zusammenfassen sollen, ist ganz neuerdings die englische Regierung dazu übergegangen, die beiden Verwaltungsdepartements des der Politik dienenden Foreign Office und des mehr wirtschaftlichen Board of Trade zu einem einheitlichen Institut, dem Department of Commercial Intelligence zusammenzuschweißen. Es wird dadurch eine einheitliche Kontrollstelle für den gesamten staatlichen wirtschaftlichen Informationsdienst geschaffen, die die von 4 auf 16 erhöhten Trade Commissioners, die Handelsattachés, die Konsularbeamten, kurz, die gesamte wirtschaftliche Interessenvertretung im Ausland umfaßt. Die Vertretung im Parlament liegt einem Sekretär ob, der gleichzeitig Vertreter des Foreign Office und des Board of Trade ist. Es sei hierbei bemerkt, daß auch die Schweiz ein selbständiges Handelsdepartement erstrebt.

Die British Trade Corporation. Die British Trade Corporation ist als Bankinstitut gegründet; ihre Aufgabe besteht in der Unterstützung des britischen Ausfuhrhandels durch Kreditgewährung, Errichtung von Informationsbüros im Ausland usw. Das Kapital zu ihrer Gründung wird von den Banken unter der Bedingung beigestellt, daß die British Trade Corporation nicht mit ihnen in Wettbewerb durch Aufnahme reiner Bankgeschäfte trete. Von der Handelswelt wird die Forderung aufgestellt, die British Trade Corporation dürfe nicht selbständig Handelsgeschäfte betreiben.

Frankreichs passive Handelsbilanz. Das Passivum, das vor dem Kriege 1½ Milliarden betrug, stieg im laufenden Jahre auf 25 Milliarden Francs. Frankreich, der frühere Bankier der Erde, wird Schuldner zahlreicher Länder. Es wird bei der verminderten Arbeitskraft schwer sein, die Schäden des Krieges wieder gut zu machen.

Eine holländische Handelskammer für die Schweiz. In Zürich ist eine holländische Handelskammer für die Schweiz gegründet worden. Ihre Aufgabe ist: Anknüpfung unmittelbarer Handelsbeziehungen zwischen den niederländischen Kolonien und der Schweiz als Absatzgebiet für Rohstoffe aus Holländisch-Ostindien; Förderung des Verkehrs zwischen Holland und der Schweiz; Auskunftserteilung über wirtschaftliche, verkehrs- und handelspolitische Fragen.

Messen.

Breslau als Meßstadt. In Breslau ist eine Meßgesellschaft zur Veranstaltung von Messen in Breslau, besonders

zur Förderung des Handels mit Textil- und Papierwaren, Bekleidungsgegenständen, Möbeln, Wohnungsausstattungen, Maschinen und Nahrungsmitteln gegründet worden.

Vierte Dänische Messe Fredericia 1917. Die aus den durch den Krieg sich ergebenden Schwierigkeiten hervorgegangene, diesmalige „Vierte Dänische Messe“ in Fredericia hat dortselbst nach den der Ständigen Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie zugegangenen Mitteilungen in den Räumen des Meßgebäudes in der Zeit vom 5.—12. August stattgefunden und erfreute sich gleich ihren Vorgängerinnen eines regen Besuches.

Wenn auch die Zahl der Aussteller gegen die des Vorjahres etwas zurückgegangen ist (256 gegen 300), so wurde sie durch die Vielseitigkeit der zur Schau gestellten Erzeugnisse ausgeglichen. Von den auf der Ausstellung vertretenen Industrien seien insbesondere genannt: landwirtschaftliche Maschinen für Molkereiwesen, die Automobil-Industrie, Glas- und Porzellanwaren, Stahlwaren usw. Wie im Vorjahre, sollen auch diesmal wieder gute Aufträge besonders am Schlußtage verteilt worden sein.

Glasgow 1918. Wie die „Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie“ von zuverlässiger Seite erfährt, erbaut die Stadt Glasgow ein besonderes Gebäude zur Abhaltung einer Muster-Messe; die von jetzt ab dort alljährlich stattfinden soll, weil die erste im Jahre 1917 abgehaltene Muster-Messe einen günstigen Erfolg aufzuweisen hatte. Als Aussteller kommen in erster Linie Textil-, in zweiter Linie Bekleidungs-Industrielle in Betracht. Der Zeitpunkt für die Messe 1918 ist noch nicht festgesetzt.

Ueno (Japan). Im September 1917 ist, wie die „Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie“ auf Grund zuverlässiger Mitteilungen bekannt gibt, im Park von Ueno (Japan) eine „Ausstellung chemischer Produkte“ eröffnet worden. Sie zeigte, welche Fortschritte Japan infolge des Aufhörens der ausländischen Einfuhr in der Produktion chemischer Produkte gemacht hat.

In demselben Park wird am 20. März 1918 von der japanischen Elektrizitätsgesellschaft (Nippon Denki Kyo-kai) eine „Ausstellung elektrischer Artikel“ eröffnet werden.

Batavia (Java) 1919. In Batavia auf Java wird, wie die „Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie“ auf Grund eines ihr von zuverlässiger Seite gewordenen Berichtes mitteilt, im Mai 1919 eine „Ausstellung“ eröffnet werden, die einen Überblick über den Anbau und die Verarbeitung des Tees in den Hauptproduktionsländern geben soll. Ausstellungsplätze werden bis zum 1. August 1918 vergeben. Für Tee, hierher gehörige Werkzeuge und Maschinen sollen Preise erteilt werden.

Gleichzeitig wird ein Kongreß zum Studium der Teekultur in wissenschaftlicher, wirtschaftlicher und technischer Hinsicht stattfinden.

Museen.

Das Deutsche Auslandsmuseum. In Stuttgart wurde ein Deutsches Auslandsmuseum gegründet mit dem Zweck, Vermittlung zwischen Auslandsdeutschen und heimischen Erzeugern sowie Händlern herzustellen. Hierfür wird eine Kartothek über sämtliche Auslandsdeutschen und heimischen Firmen geführt. Es sind deutsche Auslandsausstellungen geplant, zuerst eine Balkanausstellung. Für Ausbildung der Handelsattachés und Konsuln sollen Lehrkurse und Prüfungen eingerichtet werden.

Ein Ledermuseum in Offenbach. Ähnlich dem deutschen Buchgewerbemuseum in Leipzig soll in Offenbach, dem Mittelpunkt der deutschen Lederarbeit, ein Museum entstehen, das alle mit dem Leder und der Lederverarbeitung zusammenhängende Gebiete technischer und kultureller Arbeit umfassen soll. Die erste

Abteilung des Museums wird, wie der „Prometheus“ mitteilt, Gruppen präparierter Tiere, deren Häute zu Leder verarbeitet werden, zeigen. Es folgen die rohen Häute, sowie die Rohstoffe der Gerberei und Lederindustrie. Eine weitere Abteilung befaßt sich mit der Verwendung des Leders im Kunstgewerbe, im Gewerbe, Handwerk und Industrie. Die verschiedenen Techniken der Lederbehandlung werden veranschaulicht. Ein besonderer Raum soll allen einschlägigen Neuheiten des Marktes gewidmet sein.

Rechtsfälle.

Die rechtliche Bedeutung des Bestätigungsschreibens. Das OLG. hat darin recht, daß ein im Anschluß an einen mündlichen Vertragsabschluß ausgehändigtes Bestätigungsschreiben gemäß kaufmännischer Sitte in der Regel und soweit nicht besondere Umstände eine abweichende Willensmeinung der Vertragschließenden erkennen lassen, nur die Bedeutung einer Beweisurkunde für den Abschluß des Geschäftes hat. Die Urkunde hat allerdings die Vermutung der Vollständigkeit und Richtigkeit für sich, kann aber nach feststehender Rechtsprechung durch den Beweis entkräftet werden, daß zufolge einer vor und bei Abschluß des Vertrages getroffenen Vereinbarung neben den in der Urkunde enthaltenen noch andere zur Ergänzung, Erweiterung oder Einschränkung dienende Bedingungen gelten sollen.

Buchführung und Haftung. Ist der Kaufmann nicht instande, persönlich seine Bücher zu führen, so darf er die Buchführung einem zuverlässig erprobten Gehilfen übertragen. Die kaufmännischen Pflichten werden aber nicht schon durch die Annahme eines tauglich erscheinenden Buchhalters erfüllt. Wie das Reichsgericht in einem Urteil vom 3. Juli 1914 zum Ausdruck bringt, gestattet das Gesetz es nicht, die von ihm den Kaufleuten auferlegten Pflichten der Buchführung und Bilanzziehung willkürlich dergestalt auf andere Schultern abzuwälzen, daß damit die eigene Verantwortlichkeit aufgehoben wird. Nur wenn der Geschäftsinhaber sich auf besondere Umstände berufen kann, nach denen er ohne Verschuldung davon ausgehen dürfte, daß die von ihm zur Buchführung bestellten Hilfskräfte jene Verpflichtung auch wirklich erfüllt hätten, wird er von der Verantwortung für trotzdem eingetretene Mängel freizusprechen sein. Auch wer wegen eigener Unkenntnis der Buchführung einen tauglichen Buchhalter angestellt hat, haftet strafrechtlich für die Unordnung und Unübersichtlichkeit der Bücher, wenn dieses darauf zurückzuführen ist, daß er durch die sonst getroffenen Geschäftseinrichtungen oder durch eigenes Eingreifen den Buchhalter an der gesetzmäßigen Führung der Bücher gehindert hat, oder daß er es an der gehörigen Überwachung des Buchhalters hat fehlen lassen.

Rußland.

Eine russische Exportkammer. Die russische Exportkammer, die vor kurzem in Petersburg gegründet wurde, untersteht dem Ministerium für Handel und Industrie und will dem russischen Exporthandel in jeder Weise dienen. Auch der ausländische Geschäftsmann, der mit Rußland arbeiten will, erhält von ihr über alles Wissenswerte eingehende Auskunft. Sie korrespondiert allerdings — vermutlich nur vorläufig — russisch, englisch oder französisch. Dagegen hat die Exportkammer neuerdings die neutrale internationale Hilfssprache „Esperanto“ als weitere zugelassene Korrespondenzsprache erklärt.

Neues vom russischen Bergbau. In verschiedenen Teilen Rußlands sind neuerdings umfangreiche Unternehmungen zur Hebung der noch ungenutzt lagernden Mineralschätze im Gange. Eine kürzlich gebildete Turkestaner Bergbaugesellschaft im Syr-Darja-Gebiet will einen Magnet-eisenberg und in der Nähe befindliche Steinkohlenlager ausbeuten. Im Zusammenhang mit diesem Unternehmen hat man die Absicht, an Ort und Stelle eine Maschinen-gießerei anzulegen, mit deren Erzeugnissen der Turkestaner Markt versorgt werden soll. Eine Goldbergbau-gesellschaft wurde in der Gegend von Semipalatinsk

gegründet, das Grundkapital wird auf eine Million Rubel bemessen. Eine Summe von ungefähr gleicher Höhe wird von einer russischen Bergbauaktiengesellschaft im Kaukasus gesucht, die neben Gold auch Silber, Zink, Kupfer, Blei, Eisen und Steinkohle abbauen will. Im Vordergrund der russischen Bergbauinteressen stehen jetzt die Wolframfunde. Das Wolframzerz ist für die Herstellung von Hartstahl wichtig, und Rußland war in dieser Beziehung bisher von amerikanischen und japanischen Lieferungen abhängig. Es sollen sowohl im Uralgebiete wie in Transbaikalien Wolframzerze gefunden worden sein. Die eine Fundstelle liegt auf dem Gipfel des Berges Bukuba, die Quarzadern enthalten 0,4 Prozent Wolfram, der gesamte Wolframzerzbestand auf dem Berge wurde von einer Untersuchungskommission auf 50000 kg geschätzt. Die andere Fundstelle liegt auf einer niedrigeren Erhöhung der Steppe. Schließlich beabsichtigt man noch, die am linken Ufer der Bira im Kautschak in kristallinischem Kalkstein eingebetteten Asbestlager auszubeben.

Bedarf der sibirischen Eisenbahnen an Werkzeugen. Einem Bericht der Eisenbahnverwaltung in Omsk entnehmen wir folgende Liste des Jahresbedarfs an Werkzeugen (nur die wichtigsten) für den Bezirk Omsk:

Spiralbohrer	1365 St.	Tastzirkel	46 St.
Meißel	207 „	Feilen	1141 „
Zangen	103 „	Zangen für Röhren	90 „
Sägen für Holz-		Schraubenschlüssel	
bearbeitungs-		und -zieher	596 „
maschinen	160 „	Bohrer	175 „
Rundsägen	68 „	Hämmer	73 „
Winkel	598 „	Drahtzangen	203 „
Bandsägen	585 „	Schienenbohrer	157 „
Handgriffe für		Meißen	48 „
Bohrer	413 „	Reißen	1270 „

Da die sibirischen Eisenbahnen neun derartige Bezirke haben, kann man sich den Riesenbedarf vorstellen.

Das russische Schafwollgeschäft. Ein besonderer Zug der letzten Wollkampagne bestand darin, daß auf dem Markte sehr große Käufer auftraten, was sich dadurch erklären läßt, daß sich alle Tuchfabrikanten zu mehreren Gruppen zusammengeschlossen haben, von denen jede den Wollverkauf ihrem Vertreter anvertraut hatte. Die steigenden Preise gingen auch auf schlechtere Ware über, und es wurde den Verkäufern leichter, die hohen Preise aufrechtzuerhalten, da es sich beim Kaufe vorzugsweise um ungewaschene Wolle handelte. Das Komitee für die Tuchindustrie hält eine derartige Steigerung der Preise für unzulässig, weil dies, außer dem Umstand, daß solche Preise auf diejenigen der für das Heer zu liefernden Fabrikate einwirken müssen, auch noch zur Festigung des höheren Ausgangspreisstandes für die künftige Saison führen könnte. Im Zusammenhange mit dieser Preissteigerung, die sich nach allgemeiner Ansicht keineswegs durch die wirtschaftlichen Verhältnisse der Schafwirtschaft erklären lasse, hat das Komitee die Frage wegen eines Staatsmonopols für Wolle für die bevorstehende Saison angeregt. Mit dieser Frage will man sich demnächst beschäftigen. Die Vertreter der mit Wolle handelnden Firmen weisen darauf hin, daß z. B. im Gebiete von Rostow am Don zur Steigerung der Wollpreise die selbständige Beteiligung der Fabrikanten an dem Einkauf mitgewirkt habe. Das Steigen der Wollpreise machte sich auch im Astrachan-gebiete bemerkbar und ebenso in Befarabien und Melitopol für Lammwolle. Zur Steigerung der Preise für Astrachaner Vlieswolle trug viel ihre Beschaffenheit bei. Die verhältnismäßig nur wenig unreine, schwach fett-haltige und leichte Wolle lockte die Käufer an, die anstatt 18—19 Rubel für 1 Pud im vorigen Jahre zunächst 22—23 Rubel und sodann 28 Rubel für das Pud bezahlten; die letzten Posten sind sogar zu 34—35 Rubel für das Pud ungewaschene Wolle verkauft worden. Wenn man in Betracht zieht, daß sogar die besten Posten der Astrachaner Ware nicht mehr als 26—27 Prozent reine Wolle ergaben, so muß man solche Preise

als außerordentlich hoch bezeichnen. Die bedeutende Steigerung der Wollpreise hat auch eine Steigerung der Tuchpreise herbeigeführt.

Kapitalserhöhungen in industriellen Unternehmungen. Während der russischen Revolution sind, trotz aller Verworfenheit der Verhältnisse, starke Kapitalsvergrößerungen der Industriegesellschaften wahrzunehmen: Im Mai bei 16 Gesellschaften 49,70 Mill. Rubel, Juni 65,54 Mill. Rubel bei 19 Gesellschaften; im Juli freilich nur 14,92 Mill. Rubel bei 13 minder wichtigen Gesellschaften, ohne daß die in festen Händen verbliebenen neuen Aktien auf den Markt gekommen wären; französische Kapitalisten sind bemüht, die Befugnis zur Teilnahme an den (beim Tiefstand des Rubelkurses) für sie vorteilhaften Kapitalserhöhungen bei der russischen Regierung durchzusetzen.

Statistik.

Die Metallpreise seit 1790. Die Pariser Finanzwochenschrift „La situation économique et financière“ brachte vor einiger Zeit folgende interessante Zusammenstellung von Metallpreisen in Kriegzeiten seit der großen französischen Revolution. Es notierten (in Pfund Sterling):

	Kupfer	Blei	Roheisen
1790	86	16,2.6	
1792	90—106	19.8.9	
1793	108—114	19.2.6	
1800	142—154	21.—.—	
1805	168—198	27.12.6	
1806	160—198	35.15.—	
1809	150—170	31.—.—	
1816	107—122	16.5.—	
1820	135	21.10	
1853	107—126	23.7.6	
1854	126	23.13.9	
1855	126	23.1.3	
1856	108—126	24.—.—	
1861	93—107	—	
1862	93—107	20.17.6	
1863	89—103	20.17.6	
1864	93—113	21.15.—	49/3—67/3
1865	86—116	20.2.6	50—65/6
1866	81—101	20.12.6	51—82
1870	60—68	18.13.—	49/9—61/6
1871	64—85	18.2.6	51/4—72/6
1872	77—108	20.3.9	72—137/6
1873	79—92	23.2.6	101/3—145
1914	59—66/15	23.10.—	49—54/4
1915	57.7.6—86.12.6	30.10.	54/6—78/3
1916	85.2.6—153.5.—	36.7.6	78/1—97/7

Türkei.

Die Nachrichtensäle in der Türkei. Zur Förderung deutscher Interessen in der Türkei sind ungefähr 70 Nachrichtensäle errichtet worden, in denen türkische und andere Landeszeitungen, deutsche illustrierte Zeitschriften mit türkischen und arabischen Beilagen, Bilder berühmter Männer, Broschüren, Flugschriften usw. aufliegen. Im Hauptsaal Konstantinopels sind täglich bis zu 20000, in einzelnen größeren Provinzsälen bis zu 10000 Besucher. Leiter der Nachrichtensäle sind deutsche Konsuln, deutsche und österreichische Kaufleute, Mitglieder des türkischen Komitees für Einheit und Fortschritt. Die hiermit verbundene wirtschaftliche Propaganda wird vom „Deutschen Oberseedienst“ geleitet.

Türkisch-nationale Bankengründung. Seit 1910 hat die Gründung mehrerer nationaltürkischer Banken stattgefunden: „Volksbank“, „Türkische Bank“, beide ohne Bedeutung; „Türkische National-Bank“, diese hauptsächlich mit englischem Kapital; „Türkische National-Kreditbank von Konja“, „Türkische National-Bank von Aidin“, „Indschir Müstasil Kooperatif Schirket“, „Wakufbank“ und „Genossenschaftsbank“. Die bedeutendste Neugründung ist die „Osmanische National-Kreditbank

A.-G.“ mit einer Viertelmillion Pfund Aktienkapital; zur Zeichnung werden besonders kleine Sparer herangezogen. Diese Bank soll, nach Ablauf der Konzession der Ottomanbank, Staatsbank mit Recht der Notenausgabe werden.

Neugründungen. Eine neue Aktiengesellschaft für Zementherzeugung wurde kürzlich gegründet. Sie besitzt ein Kapital von 50000 Pfund. Unter den Gründern befindet sich Suleiman Bey, Abgeordneter von Bagdad, Mansuri Said Bey, Abgeordneter von Saruhan, Veli Bey, Abgeordneter von Aidin, und Ihsan Bey, Abgeordneter von Smyrna.

In Afion-Kara Hissar wurde eine neue Aktiengesellschaft gegründet, die sich mit der Gründung von Webereien und Textilfabriken befassen will, unter Verwertung der Landesprodukte. Gleichzeitig wird die Förderung der Landwirtschaft und die Gründung landwirtschaftlicher Schulen beabsichtigt sowie elektrischer Installationen. Das Gründungskapital wird auf 50000 Ltq. beziffert, die sich auf 20000 Aktien zu 25 Atq. verteilen. In diesen Tagen ist in Afion Kara Hissar eine Versammlung der Aktionäre angesetzt, die über die Statuten beraten wird.

In Smyrna wurde eine Ausfuhr- und Einfuhrgesellschaft gegründet mit einem Aktienkapital von 200000 türkischen Pfund à Aktie 5 türkische Pfund. Die Firma heißt „Société turque d'Exportation et d'Importation de Smyrne“.

Deutscherseits ist für die Exploitationen des gerstenreichen Terrains in Syrien, dessen Produkte früher in Frankreich und England verwertet wurden, für die Bierproduktion und die Gründung von Brauereien in Syrien in die Wege geleitet worden. Zunächst soll die Errichtung einer Malzbierebrauerei in Smyrna bevorstehen.

Ein Clearing-Haus-Projekt. Einige Bankinstitute bemühen sich, in Konstantinopel ein Clearing-Haus ins Leben zu rufen. Ein Projekt wurde allen Finanzinstituten zugestellt, mit der Bitte, ihren Standpunkt mitzuteilen. Das Projekt entspricht dem System des Clearing Hauses in Brüssel, das türkischen Verhältnissen am ehesten entspricht.

Verkehr.

Wieviel deutsche Schiffe liegen in fremden Häfen? Die irreführenden Angaben, die der „Fair Play“ über Anzahl und Raumgehalt deutscher, in neutralen Ländern liegender Schiffe gemacht hat, geben der Deutschen Nautischen Zeitschrift Anlaß, eine auf einwandfreien Angaben beruhende Zusammenstellung bekanntzugeben. Danach liegen gegenwärtig an deutschen Schiffen in neutralen Ländern: In Westafrika 1 Frachtdampfer von 779 Bruttoregistertonnen, in Nordamerika (Ostküste) 70 Schiffe, darunter 40 Frachtdampfer und 28 Personenschiffe von 536006 Tonnen, in Nordamerika (Westküste) 26 Schiffe, darunter 11 Frachtdampfer und 11 Segler von zusammen 78177 Tonnen, in Südamerika (Ostküste) 20 Schiffe, darunter 14 Frachtdampfer von 100624 Tonnen, in Südamerika (Westküste) 102 Schiffe, darunter 65 Segler und 33 Frachtdampfer von 366 Tonnen, in Argentinien 12 Schiffe, darunter 7 Frachtdampfer von 54068 Tonnen, Belgien 28 Schiffe, davon 24 Frachtdampfer von 84823 Tonnen, Kuba 7 Dampfer von 23733 Tonnen, Brasilien 38 Schiffe, davon 21 Personendampfer und 16 Frachtdampfer von zusammen 208387 Tonnen, Dänemark 10 Frachtdampfer von 667 Tonnen, Holland 47 Schiffe, davon 39 Frachtdampfer von 114750 Tonnen, Mexiko 2 Personendampfer von 8716 Tonnen, Norwegen 27 Schiffe, davon 25 Frachtdampfer von 78850 Tonnen, Schweden 16 Schiffe, davon 15 Segler und 1 Frachtdampfer von zusammen 3751 Tonnen, Spanien 42 Schiffe, davon 26 Frachtdampfer, 14 Personendampfer und 2 Segler von 110928 Tonnen, Las Palmas 20 Schiffe, davon 12 Frachtdampfer von 76338 Tonnen, Philippinen 18 Schiffe, davon 12 Frachtdampfer von 69796 Tonnen, Niederländisch-Indien 24 Schiffe, davon 20 Frachtdampfer von 125438 Tonnen, Ostasien 33 Schiffe, davon 27 Frachtdampfer von 58515 Tonnen, Türkei, Westindien und Azoren, zusammen 9 Schiffe, meistens

Frachtdampfer, von 35 849 Tonnen, zusammen 553 Schiffe von etwas mehr als 2100 000 Bruttoregistertonnen. (Aus Handel und Industrie Nr. 1327.)

Ausgleichstelle für Handelsschiffsraum. Es wurde eine „Ausgleichstelle für Handelsschiffsraum“ (Seeschiffahrt) der Schiffsabteilung beim Chef des Feld-eisenbahnwesens — abgekürzt: Schiffsausgleich — mit Dienst-räumen in Hamburg, Levante-Haus, Mönckebergstraße 7 errichtet. In ihr sind das Preußische Ministerium der öffentlichen Arbeiten, der Reedereiverband Hamburg und die Erzzinteressenten vertreten. Die Ausgleichstelle hat die Aufgabe, den Verkehr der Handelsschiffe in den deutschen Seehäfen zur Erzielung größtmöglicher Transportleistungen, insbesondere zur Förderung der Erzeinfuhr, zu regeln. Zu diesem Zweck obliegt ihr die Überwachung der Umschlagverhältnisse in den Häfen, die zweckmäßige Zuführung einkommender Dampfer nach den Hafenplätzen, sowie im Benehmen mit den zuständigen militärischen Dienststellen die Förderung aller zur Inbetriebhaltung der Fahrzeuge nötigen Maßnahmen (Instandsetzung, Versorgung mit Bunkerkohlen, Bemannung und dergl.), ferner die Beschaffung und bestmögliche Ausnutzung von Handelsschiffsraum für kriegswirtschaftliche und solche Privattransporte, die in geeigneter Weise zur Ergänzung und Entlastung der Bahn auf den Seeweg geleitet werden sollen. Der Schiffs-ausgleich hat seit seinem Bestehen bereits erfolgreich gewirkt.

Ausgleichstellen in Nisch und Bukarest. Zur Herbei-führung des Ausgleiches von fehlenden und überzähligen Gepäckstücken und Gütern sind für die im deutschen Militärbetriebe befindlichen Bahnen des südöstlichen Kriegsschauplatzes Ausgleichstellen in Nisch und Bu-karest errichtet worden. Die Ausgleichstellen sind be-rechtigt, mit den Ausgleichstellen der Verwaltungen des Vereines deutscher Eisenbahnverwaltungen unmittelbar in Verbindung zu treten, ebenso können an die Aus-gleichstellen in Nisch und Bukarest Anfragen ohne Ver-mittlung der vorgesetzten Militär-eisenbahn-Direktionen gerichtet werden.

Die Steigerung der Schiffsfrachten. Es handelt sich um Frachten für Verschiffungen von England nach unten-stehenden Häfen.

Bestimmungshafen	1914	1915	1916	1917
Alexandrien	100	352	986	1926
Australien	100	310	367	331
Bombay	100	206	736	1217
Kalkutta	100	205	750	1366
Birma	100	195	677	1196
La Plata	100	544	1212	1140
Amerika-Häfen der Adria	100	380	962	1169

Frankreichs neues Schiffbauprogramm. Der Plan von de Monzie, Unterstaatssekretär der französischen Handels-marine geht dahin, im Jahre 1918 die Stapellegung von Handelsschiffen auf dreifache Höhe eines gewöhnlichen Friedensjahres zu bringen. In den letzten vier Vorkriegs-jahren wurden im Jahresdurchschnitt 116 000 Brutto-registertonnen Handelsschiffsraum hergestellt. Für fran-zösischen Schiffbau ist die Stahlbeschaffung schwierig, da die meisten französischen Erzeugungsstätten in deut-schen Händen sind; England und die Union liefern wegen des großen Eigenbedarfes wenig.

Die „nordische Weltlinie“. Die kürzeste Linie London-Petersburg ging vor dem Kriege über Vlissingen und Berlin; jetzt plant man eine Verbindung via Grimsby per Trajekttdampfer nach Gothenburg, dann nach Stock-holm und Kapellskär, per Schiff nach Abo in Finnland und von dort zu Lande nach Petersburg. Diese Ver-bingung würde aber um drei Stunden, über Bergen so-gar um elf Stunden, länger dauern als die alte Linie über Berlin.

Verkehr im Panamakanal. „Lloyd's List“ entnehmen wir folgende Ziffern über den Verkehr im Panamakanal: 1914: 357 Dampfer mit 1753934 t, 1915: 1171 Dampfer mit 4966560 t, 1916: 1253 Dampfer mit 4931911 t, 1917 (erstes Halbjahr): 970 Dampfer mit 3686688 t.

Nach den vielfachen Unglücksfällen scheint nunmehr eine regelmäßige Verkehrssteigerung stattzufinden.

Bahnbauten in Polen. Infolge des starken Bedarfs der Heeresverwaltung für den Ausbau des Etappenbahn-netzes herrscht bekanntlich schon seit geraumer Zeit eine äußerst rege Nachfrage nach Schmalspur- und Feld-bahnmaterial aller Art. Bei der gegenwärtigen Knapp-heit an Rohmaterial ist deshalb auch Altmaterial gerade auf diesem Gebiete ein stark begehrter Handelsartikel geworden. In den besetzten Gebieten sind die ursprüng-lich zu rein militärischen Zwecken angelegten Feld-bahnen jetzt allmählich in den weiter hinter der Front gelegenen Gebieten den Bedürfnissen des Zivilverkehrs zugänglich gemacht worden. Da Polens Bahnnetz schon früher den Ansprüchen nicht genügte und vieles durch den Krieg vernichtet wurde, ist das Bedürfnis nach neuen Bahnen für Industrie und Landwirtschaft sehr groß. Wie sich auch die heute noch ziemlich schleierhaften Verhältnisse Polens gestalten mögen, auf jeden Fall wird vor allem auch wegen der überaus schlechten Be-schaffenheit der Landwege der Ausbau des Bahnnetzes noch eine ganze Reihe von Jahren auch nach dem Friedensschluß in Anspruch nehmen. Wirksame Vor-beretungen der Eisenindustrie sind bereits getroffen und wird nach Lage der Dinge den oberschlesischen Hüttenwerken ein großer Anteil zutallen. Zur Heran-schaffung des Materials werden Automobilzüge eine wichtige Rolle spielen.

Die Zukunft der Schmalspurbahnen in Bulgarien. Wäh-rend der zweijährigen Teilnahme Bulgariens am Welt-krieg ist hauptsächlich in den neuen Gebieten zu Kriegs-zwecken ein umfangreiches Eisenbahnnetz gebaut wor-den, hiervon sollen 800 km vollspurig, ungeteilt 1200 km schmalspurig sein, mit Anschluß an das serbische und bosnische Schmalspurnetz; Ende August 1917 waren bereits 470 km schmalspuriger Linien fertig; nach Fried-ensschluß dürften minder wichtige Linien auch im bis-herigen Bulgarien selbst schmalspurig gebaut werden.

Die transmesopotamische Eisenbahn Koweit—Bagdad—Homs. Von der Entente ist der Bau einer transmeso-potamischen Bahn von Homs über Bagdad nach Koweit geplant. Ihre Länge: 1615 km. Sie folgt von Homs nach Bagdad der Karawanenstraße, geht dann über Musse-jib, Hilleh, Diwanje, Nasrije nach Koweit. Die Kosten für einen km der Strecke Bagdad—Homs (970 km) werden auf 184 000, für einen km der Strecke Bagdad—Koweit auf 190 000 Francs geschätzt. Beabsichtigt ist Staatsgarantie von jährlich 5 Prozent, mit Anrecht auf Hälfte des diesen Ansatz übersteigenden Reinertrages.

Das Auto als Vorspann. Es ist offensichtlich unwirt-schaftlich, eine verhältnismäßig teure und leistungsfähige Maschine, wie es das Motorfahrzeug ist, für den eigent-lichen Transportzweck immer nur verhältnismäßig kurze Zeit ausnutzen zu können, den erheblich größeren Teil der Arbeitszeit aber mit dem Abwarten des Aus- und Einladens der Güter nutzlos zu verbringen. Unter diesem Gesichtspunkt wird man in Zukunft in gewissen Fällen der Trennung des eigentlichen Transportwagens vom Motorfahrzeug größere Beachtung als bisher zu schenken haben. Da, wo es sich um den Transport von Gütern langer Beladungs- und Entladungszeit handelt, wird es offensichtlich häufig wirtschaftlicher sein, den Motor-wagen nur zum Vorspann auszubilden, welcher dann in der Lage ist, mehreren Transportwagen als Beför-derungsmittel zu dienen. Das eigentliche Vorspannauto vermag in diesem Fall dauernd seiner Hauptarbeit des Transportes zu genügen, da es den beladenen Wagen zur Stelle der Entladung zieht, hier losgekuppelt wird, um in der Zwischenzeit in gleicher Weise einen andern Wagen zu befördern. Das Vorspann-Elektromobil hat sich wirtschaftlich sehr bewährt und seine Ausnutzbar-keit für die verschiedensten kommunalen Zwecke in er-freulicher Weise erfüllt. Eine ähnliche Lösung dürfte auch zu andern Zwecken Erfolg haben; hierdurch dürften wohl auch manche Verkehrsschwierigkeiten be-hoben werden.

Das Flugzeug nach dem Kriege. Nach Friedensschluß ist die Benützung der Flugzeuge als Verkehrsmittel zur Beförderung von Postsachen und Menschen wahrscheinlich. Nötig ist die Schaffung von Flugstraßen und Flughäfen in der Nähe der Großstädte. Bei hohen Herstellungskosten werden die Flugzeuge stets ein teures, nur wegen seiner Schnelligkeit benütztes Verkehrsmittel bleiben. Flugzeugausfuhr ist nur mittels Förderung durch staatlich unterstützte Vereine und Wettbewerbe möglich. Die Entwicklung des Flugwesens ist durch Abhängigkeit von den atmosphärischen Verhältnissen erschwert.

Versicherungsgesellschaften.

Leistungen der Lebensversicherungsbetriebe im Kriege. Die Leistungen der Lebensversicherungsgesellschaften waren während des Krieges bedeutend: Infolge Kriegssterblichkeit Mehraufwand von 250 Millionen Mark; Entgegenkommen betreffs der Prämienzahlungen der Kriegsteilnehmer; Aufbringung von Kriegsanleihen bis Ende 1916 562 Millionen Mark eigener Zeichnungen, mit Einschluß der erworbenen Gelder über zwei Milliarden M.

Verschiedenes.

Das erste Reichselektrizitätswerk. Der deutsche Reichsfiskus erwirbt die zur Gruppe der Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft gehörenden „Elektrowerke-Aktiengesellschaft“, um deren Kohlengrubenbesitz und darauf gestützten Elektrizitätswerke für den Betrieb der Reichsstoffwerke zu verwerten.

Ersatzmittelwesen. 10000 Ersatzmittel sind bisher von den Behörden festgestellt worden, darunter 7000 Nahrungsmittel-Ersatzmittel.

Die Einführung der Meldepflicht für Heeresaufträge in Bayern. Um einen genauen Überblick über die jeweilige Lieferungsfähigkeit der bayrischen Produzenten zu gewinnen, ihnen den entsprechenden Anteil an Heereslieferungen zu sichern und die von den preußischen Beschaffungsstellen gesetzten Termine einhalten zu können, wird der Meldezwang ausgesprochen. Die Kriegslieferanten haben die seit Kriegsbeginn erhaltenen und noch laufenden sowie die nur übernommenen Aufträge zu melden.

Zeitungsinserate, betreffend den Verkauf von in Holland lagernder Ware. In letzter Zeit erscheinen oft Anzeigen in den Zeitungen, nach welchen Waren zu kaufen gesucht werden, die durch Kaufleute der kriegführenden Staaten in Holland erworben wurden und während des Krieges von dort nicht ausgeführt werden können. Wie uns mitgeteilt wird, werden derartige Inserate häufig nur zu dem Zwecke veröffentlicht, um auf diesem Wege festzustellen, was für Waren in fremdem Besitz und wo solche in Holland eingelagert sind. Es verlautet, daß bereits mehrere heimische Firmen, die auf solche Zeitungsanzeigen geantwortet haben, zu Schaden gekommen sind. Vor der Anknüpfung von Geschäftsverbindungen auf Grund der erwähnten Inserate ist daher zu warnen.

Wirtschaftskrieg.

Weltkrieg und Außenhandel. 24 wirtschaftliche Verbände in Hamburg haben sich zusammengetan und fordern Reichsgarantie für 50 Prozent ihrer guten Außenstände, damit sie durch die Banken belehnt werden können. Die Exporteure werden nach dem Kriege nötig sein, um Deutschlands Weltstellung wieder aufzubauen; die Erfüllung ihres Wunsches liegt im Interesse der deutschen Volkswirtschaft.

Die Rohstoffbeschaffung und die neutralen Staaten. Die Ententestaaten hoffen durch Verfügung über große Rohstoffmengen nach Friedensschluß kräftiger auf dem Weltmarkt zu sein als die Mittelmächte. Diese werden, wenn auch mit großen Geldopfern, nach Kriegsende sich die nötigen Rohstoffe auf eigenen Schiffen verschaffen müssen und dürften hierbei hinter den Ententestaaten nicht allzuweit zurückbleiben. Die neutralen Staaten sind durch die beiderseitigen Sperren der Schifffahrtsstraßen im Rohstoffbezug sehr behindert worden. In allen Staaten dürfte die Rohstoffbeschaffung von der

Regierung in die Hand genommen werden, jedenfalls dürfte es auf den Rohstoffmärkten zu heftigen Konkurrenzkämpfen zwischen den einzelnen Industriestaaten kommen.

Hochschulnachrichten.

Städtische Handels-Hochschule Cöln. Das Vorlesungsverzeichnis für das Sommer-Halbjahr 1918 (Beginn 15. April) ist erschienen. Es umfaßt insgesamt 120 Vorlesungen und Übungen in 203 Wochenstunden. Auf die Volkswirtschaftslehre entfallen 25 Vorlesungen und Übungen in 44 Wochenstunden, auf die Privatwirtschaftslehre 18 in 31 Wochenstunden, auf die Rechtslehre 12 in 19, Geographie, Naturwissenschaften und Technik 12 in 25, Versicherungs- und Genossenschaftslehre 2 in 2, Sprachen 28 in 53, Ausbildung der Handelslehrer und Handelslehrerinnen 6 in 8 und endlich auf die allgemeinen Geisteswissenschaften 17 in 21 Stunden. Unter den 27 abendlichen öffentlichen Vorlesungen, die außer den Studierenden auch weiteren Kreisen Gelegenheit zur Vertiefung ihrer Allgemeinbildung bieten, verdienen u. a. besondere Beachtung die Vorlesung über die flämische Literatur des 19. und 20. Jahrhunderts, sowie 5 Einzelvorträge über „Belgien in Staat und Wirtschaft“, die von Mitgliedern der Verwaltung Belgiens gehalten werden.

Kgl. Universität Frankfurt a. M. Die Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät, die zugleich die Trägerin des Handels-Hochschulstudiums an der Universität Frankfurt a. M. ist, zählte im Winter-Semester 1917/18 379 (im vorigen Sommer 346) immatrikulierte Studierende und 39 (21) Gasthörer. Unter den Immatrikulierten befanden sich 35 (31) Frauen und 34 (33) Ausländer, darunter 12 Österreicher und Ungarn, 9 Bulgaren und 8 Luxemburger. Die Zahl der Besucher, die wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Vorlesungen besuchten, läßt sich nicht bestimmen, da diese Personen, die keinem Berufsstudium obliegen, sondern ihre wissenschaftliche Fortbildung pflegen, nicht nach Fakultäten gruppiert werden. Insgesamt wies die Universität 555 (242) Besucher auf.

Handels-Hochschule Mannheim. Die endgültigen Besucherzahlen des Winter-Semesters 1917/18 gestalten sich wie folgt: 223 Studierende (205 im vorigen Semester), 405 (338) Hospitanten, darunter 36 Kriegsbeschädigte, 164 (156) Hörer, darunter 60 Besucher einer öffentlichen unentgeltlichen Vorlesung. Die 7 öffentlichen Abendvorträge waren durchschnittlich von 110 Personen besucht. Neu aufgenommen wurden 36 Studierende, abgegangen sind 18. Am Kriege nehmen 171 Studierende teil, gefallen sind bis jetzt 29, in Gefangenschaft geraten 15, als vermißt gemeldet 4. Die Gesamtbesucherzahl des Winter-Semesters beträgt 902. — Das wichtigste Ereignis im Winter-Semester brachte die am 20. Dezember erfolgte Gründung eines Hilfsbundes für kriegsgeschädigte Akademiker der Handels-Hochschule und des Kreises Mannheim (eingetragener Verein). Durch den bevorstehenden Zusammenschluß der bei den Universitäten Freiburg und Heidelberg und der Technischen Hochschule Karlsruhe bestehenden Ortsausschüsse des Akademischen Hilfsbundes und des Hilfsbundes Mannheim zu einem Landesverband, wird der Mannheimer Hilfsbund auch in engere Gemeinschaft mit dem Badischen Heimatbund und seiner Fürsorgestellen treten. Eine stattliche Zahl von Personen mit laufenden Jahresbeiträgen, sowie Freunde und Gönner (auch Firmen) mit Beiträgen von 50 M und 100 M oder einmaligen Beiträgen von 1000 M hat die Mitgliedschaft bereits erworben.

An der Handels-Hochschule München sind im laufenden Winter-Semester 239 (Winter-Semester 1916/17 173) ordentliche Studierende, 69 (50) Hospitanten und 92 (75) Hörer eingeschrieben. 150 Studierende stehen im Heeresdienst, so daß 89 (64) an den Vorlesungen teilnehmen; darunter sind 20 reichsdeutsche und 4 ausländische

Damen und 17 ausländische Studenten. Die Gesamtzahl der Studierenden, Hospitanten und Hörer beträgt 400, von denen 250 am Unterricht teilnehmen.

K. k. Exportakademie Wien. Die Studiennachrichten über das 19. Studienjahr, das erste, das die k. k. Exportakademie in ihrem neuen Gebäude verbracht hat, sind erschienen. Eingeleitet wird der Bericht mit dem Nachruf für Seine Majestät weiland Kaiser Franz Josef I. Die Allgemeinen Nachrichten geben einen ausführlichen Bericht über die Übersiedlung, den Neubau, die aus Anlaß der Eröffnung erschienene Denkschrift und die feierliche Eröffnung des Gebäudes. Im letzten Studienjahre waren insgesamt 337 Hörer gegen 191 im vergangenen Studienjahre inskribiert. Ein eigener Abschnitt ist der Kriegsdienstleistung der Angehörigen der Akademie gewidmet. Für kriegsbeschädigte Soldaten wurde an der Akademie ein Eisenbahnarbeitskreis und für kriegsbeschädigte Offiziere eine Berufsberatungsstelle eingerichtet, die bereits vielfach in Anspruch genommen wurde. Eine Neueinrichtung ist die Mensa der k. k. Exportakademie, die mit Rücksicht auf die zunehmenden Verpflegungsschwierigkeiten für Privathaushalte von allen Besuchern als besondere Wohltat empfunden wurde. Ausführliche Berichte der einzelnen Fachprofessoren finden sich über die Institute für Warenkunde, für Wirtschaftsgeographie und für Organisations- und Betriebslehre, in denen auf die Entwicklung dieser Institute zurückgegriffen wird und die ihnen zufallenden Aufgaben veranschaulicht werden. Aus dem Berichte des Bibliothekars über die Bücherei ergibt sich die steigende Inanspruchnahme derselben seitens der kaufmännischen Korporationen, Dozenten und Studierenden.

Bücherbesprechungen.

Felix Salomon. Der britische Imperialismus. Ein geschichtlicher Überblick über den Werdegang des britischen Reichs vom Mittelalter bis zur Gegenwart. (Leipzig Teubner.)

Dieses Buch ist eine Kriegsschrift, die keine sein soll. Diese Bescheidenheit ist sein erster großer Vorzug. Salomon stimmt keine Haßesänge an, sagt keine Zukunft voraus, redet den Diplomaten nicht ins Geschäft und weiß diese Mäßigung bis zum Schluß zu wahren, obwohl er England zum Gegenstande hat. Aber eine Kriegsschrift hat er doch geliefert. Der Krieg hat sich schließlich herausgestellt als ein Kampf um die Welt Herrschaft gegen das englische Weltreich als Ganzes, und indem Salomon die Entstehung des gegenwärtigen englischen Imperialismus untersucht, lehrt ihn der Krieg, daß die ganze englische Geschichte — anders als unsere — von früh an imperialistisch ist. Wer die Richtigkeit solcher Auffassung anzweifelt, wird mindestens zugeben können, daß sie sehr lehrreich ist. — Vier verschiedene Gesichter hat das englische Machtstreben im Laufe der Geschichte gezeigt. Nach einer Zeit der Isolierung unter angelsächsischer und dänischer Herrschaft entsteht der mittelalterliche Imperialismus aus dem Herrscherehrgeiz der normannischen und anglo-normannischen Könige und wird von Staats und Volksinteressen getragen, sobald das Land infolge des von den Königen geschaffenen Gegensatzes gegen Frankreich das Bedürfnis politischer Sicherung empfindet. Mit der Befreiung von wirtschaftlichen und politischen Einflüssen des Auslands leiten die Tudors das Zeitalter des merkantilistischen Imperiums ein und betreten unter Ausnutzung der durch die Entdeckungen veränderten Weltlage Englands den Weg zum Kolonialreich. Cromwell und Wilhelm III. führen dieses Imperium auf die Höhe; aber nur aus den Bedürfnissen des Handels hervorgegangen, nicht aus politischem Machtbewußtsein, geht es mit ihm zu Ende bei dem ersten Versuch, es politisch zu einem geschlossenen Ganzen zu fügen: Die Losreibung der Vereinigten Staaten stellt seinen ganzen Bestand in Frage. Das hereinbrechende Zeitalter des Freihandels ermöglicht aber den Aufbau eines Imperiums auf der Grundlage der modernen Industrie mit ihrer grenzenlosen Ausdehnungsfähigkeit, die zur Aufsuchung und Besetzung immer neuer Märkte drängt. Adam Smith und der jüngere Pitt führen diese dritte Periode herein. Der von ihnen betretene

Weg führt nahezu zum Welthandelsmonopol und zum Versuch einer Bevormundung der Welt unter Lord Palmerston, führt aber auch zur Entstehung des riesigen englischen Kolonialreichs, in dem schließlich die Außenländer tonangebend zu werden drohen und die Reichsleitung wieder vor das schwierige Problem der festen politischen Einigung dieses zunächst nur wirtschaftsgeschichtlichen Gebildes stellen. Die Versuche zur Lösung dieses Problems, um die in erster Linie Chamberlain vergebens sich bemüht, kennzeichnen von der einen Seite den modernen Imperialismus, der sich von der andern Seite kund gibt als das Streben, die Störung des europäischen Gleichgewichts durch die Entwicklung des Deutschen Reiches auszugleichen, beides Versuche, die mit einem Fiasko geendigt haben, und nach Salomon — hier ist die einzige Stelle, wo er prophetisch wird — nicht nur vorläufig. — Man sieht, dieser letzte Imperialismus ist nur eine Übergangserscheinung, daher denn auch der Verfasser darauf verzichtet, ihn bestimmter als mit dem Worte „modern“ zu kennzeichnen. Nur daß er der Gegenwart angehört, rechtfertigt es, ihn als eine besondere Entwicklungsstufe anzusetzen. — Wesentlich neu am Inhalt des Werkes ist die Umfassung des ganzen Stoffes der politischen Geschichte des britischen Reiches: Aus den Geschichten Englands wird die Geschichte des ganzen Reiches abgeleitet und umgekehrt die Rückwirkung der Geschehnisse in den Reichsteilen auf das Mutterland dargestellt; in jedem Hauptabschnitt der Entwicklung sind überdies die Voraussetzungen für die jeweilige Erscheinungsform des Imperialismus klargestellt, vorwiegend geographische im Anfange, vorwiegend wirtschaftliche in den späteren Teilen; der Stoff fließt in Tatsachen und Gedanken reichlich. — Der Verfasser will sein Buch mehr gelesen wie studiert haben, er schreibt also für einen größeren gebildeten Kreis. Demgemäß darf auch die Form der Darstellung von der Kritik nicht übergangen werden. Die Teilung in jene vier Hauptabschnitte ermöglicht einen einfachen Aufbau; Voraussetzungen, Anfänge, Höhepunkt, Ausgang des jeweiligen Imperiums werden in doch nicht schematischer Gleichförmigkeit dargestellt, das Ergebnis jedes einzelnen Zeitabschnitts regelmäßig kurz und deutlich gezogen, wohl auch im Eingang vorausgenommen, das Leitmotiv des Geschehens, „jenes Ergänzungsbedürfnis, das angesichts der Enge des Heimatlandes und des Unvermögens ausreichender Ausdehnung in der Nachbarschaft das rastlos tätige Inselvolk nicht ruhen ließ“, immer wieder angezogen, wenn mitunter vielleicht auch noch etwas größere Schärfe für manche Leser gut wäre. Ein wenig leidet die Anschaulichkeit unter der Auslassung wichtiger Jahreszahlen (z. B. Cromwellsche Navigationsakte, Amtszeit Palmerstons, Disraelis, Gladstones) und Erläuterungen zu Namen (Cobden), wobei der Verfasser die Geschichtsfestigkeit der Durchschnittsgebildeten sich der eigenen Fachkenntnis zu ähnlich vorstellen mag. Der Ausdruck ist der eines Schriftstellers, dem die Worte folgen, weil er die Sache beherrscht. Er verzichtet auf billige patriotische Töne und hält die Sachlichkeit des Geschichtsschreibers inne, auch zuletzt, wo ein warmes deutsches Gefühl durchdringt. Deshalb ist sein Buch nicht nur lehrreich, sondern auch angenehm. Dr. K. Fritzsche, Mittweida.

Lotz, Walter. Finanzwissenschaft. Einleitungsband des Handbuchs des öffentlichen Rechts. Tübingen, J. C. B. Mohr 1917 XVI und 839 Seiten.

Die erste Lieferung dieses Werkes konnte schon vor längerer Zeit angezeigt werden. Mittlerweile ist das Werk durch die weiteren Lieferungen vollständig geworden. Was die erste Lieferung versprach, haben die Fortsetzungen gehalten. Lotz' Finanzwissenschaft kann als die gründlichste und zuverlässigste Darstellung dieses Gebietes gelten, die im letzten Jahrzehnt veröffentlicht worden ist. Die außerordentliche Belesenheit des Verfassers, der stets nach den Originalschriften zu arbeiten bestrebt war, gibt dem Werk den Charakter einer Informationsquelle ersten Ranges. Die Darlegung der historischen Entwicklung von Geschehnissen und Ideen ist klar und übersichtlich, Dankbar ist es zu begrüßen, daß die Lehre von den Ausgaben nicht ganz so stiefmütterlich behandelt worden ist, wie in manchen sonstigen Darstellungen, trotzdem wäre hier manches Ergänzende nicht überflüssig gewesen hinsichtlich der Ausgabezwecke in verschiedenen Zeiten, Ländern und unter verschiedener poli-

fischer Auffassung. Besonders reichhaltig ist die Behandlung der ordentlichen öffentlichen Einnahmen, besonders der Steuern, denen die Behandlung der Erwerbseinkünfte folgt, zu denen er auch solche Betriebe rechnet, die von anderen unter dem Fragenkreis der Gebühren und Taxen behandelt werden. Den Schluß bildet das leider in einer Zeit der Krieganleihen als zu kurz empfundene fünfte Buch: Die außerordentlichen öffentlichen Einnahmen, insbesondere der öffentliche Kredit. Die Beschaffung zuverlässiger Unterlagen ist im Krieg sehr erschwert. Es ist zu hoffen, daß eine zweite Auflage die Umwälzungen der Finanzen der ganzen Welt schon tiefer zu würdigen vermag. — Lotz' Werk ist auch für den Praktiker eine reiche Fundgrube; es verdient weite Verbreitung.

Prof. Dr. Altmann.

Dr. Ernst Neukamp, Reichsgerichtsrat in Leipzig. Die Ausschaltung unseres Handels durch das Kriegswirtschaftsrecht — eine nationale Gefahr. Otto Liebmann, Berlin 1917. 8^o. 86 S. Geh. M 3.—.

Die Schrift hat es sich zur Aufgabe gestellt, den gegenwärtig geltenden Rechtszustand darzustellen und an der Hand von Tatsachen die Fehler des gegenwärtigen Kriegswirtschaftsrechts aufzudecken. Der Verfasser vertritt den Standpunkt, daß die bisherige Höchstpreispolitik versagt habe. Die vielfach vorkommenden landesrechtlichen Ausfuhrverbote seien schädlich und auch rechtsgültig. Die bisherige Kriegswuchergesetzgebung hält Neukamp für verfehlt. Den möglichst raschen Abbau der Kriegsgesellschaften befürwortet er dringend. Sein Urteil über die Z. E. G. ist sehr scharf; daß diese Gesellschaft, die, wie allgemein bekannt, kein Erwerbsunternehmen ist, im Interesse des öffentlichen Wohles auf viele Anklagen während des Kriegszustandes nicht antworten darf, sei nur nebenbei erwähnt. Auch wer Gelegenheit gehabt hat, einen näheren Einblick in die sehr verschieden geleiteten Kriegsgesellschaften, insbesondere in den Betrieb der Z. E. G., zu nehmen, und die Mehrheit von ihnen, insbesondere die Z. E. G. für die Gegenwart unbedingt notwendig erachtet, wird dem Wunsch des Verfassers beistimmen, daß der freie Handel keine Minute länger als es unbedingt notwendig ist, ausgeschaltet werde.

Obst.

Literatur-Übersicht.

Oktober.

Zeitschriften.

(Fortsetzung aus Heft 7/9.)

- England — *Kaff, S.*, Die Politik der britischen Arbeiter. Österr. Volkswirt IX, 51.
 Erwerbsteuer, österr. — *Schwarz, Dr. Fr.*, Die Grundlage für die Veranlagung der allgemeinen Erwerbsteuer. Österr. Volkswirt X, 1.
 Handelsattachés. Von *B. Romm*. Wirtschaftsztg. d. Zentralmächte II, 40.
 Kartoffelfrage, Die. Von *Dr. G. St.* Österr. Volkswirt IX, 50.
 Kerenki. Von *Myson*. Plutus XIV, 41/42.
 Krieg und Geld — *Federn, W.*, Krieg und Geldlehre. VII. Konsum- und Erwerbswirtschaft und Preisbildung. — VIII. Abrechnungsmethoden und Papiergeld. Österr. Volkswirt IX, 50 u. X, 1.
 Krieganleihe — *Gwinner, A. v.*, Glossen zur siebenten Krieganleihe. Bank-Archiv XVII, 1.
 — *Plutus XIV*, 39/40.
 — *Rießer, Prof. Dr.*, Zur siebenten Krieganleihe. Bank-Archiv XVI, 24.
 Kriegsgewinn — *Eschwege, L.*, Kriegsgewinn-Sorgen. Bank 1917/9.
 Kriegs- und Friedenswirtschaft — *Wirth, Dr. A.*, Kriegs- und Friedenswirtschaft. Weltwirtschaft VII, 9.
 Lex-Helfrich. *Plutus XIV*, 41/42.
 Mitteleuropa — *Human, Dr. A.*, Mitteleuropa und die Ostmächte. Wirtschaftsztg. d. Zentralmächte II, 38.
 Polen. Von *Dr. G. St.* Österr. Volkswirt IX, 51.
 — *Quessel, Dr. L.*, Das polnische Problem. Wirtschaftsztg. d. Zentralmächte II, 41.

- Rohstoffe — *Stange, Dr. A.*, Die Rohstoffe, ihre Gewinnung, Veredlung und wirtschaftliche Bedeutung: I. Die Steinkohle: 3. Amerika. Der Weltmarkt V, 3.
 Seefrachten — *Függer, E.*, Seefrachten und Reedereienwesen in und nach dem Kriege. Weltwirtschaft VII, 9.
 Währung — *Hauser, Dr. R.*, Unsere Währung nach dem Kriege. Bank-Archiv XVII, 9.
 Übergangswirtschaft. IX. Von *G. B. Plutus XIV*, 37/38.
 — *X. Von G. B. Plutus XIV*, 39/40.
 — *XI. Plutus XIV*, 41/42.
 — Probleme der Übergangswirtschaft. I. Der Abbau der Löhne. Von *Julian Borchardt*. II. Der Staat und der Arbeitsmarkt nach dem Kriege. Von *W. Eggenschwyler*. Bank 1917, 9.

November.

Bücher.

- Afrika — *Dove, Dr. K.*, Afrikanische Wirtschaftsstudien. 4. Heft. Hamburgische Forschungen. 8^o. (80 S.) Hamburg-Braunschweig-Berlin, G. Westermann 1917.
 Bankwesen — *Baecher, Dr. W.*, Die deutschen Banken im Jahre 1916. Sonderabdruck aus dem Deutschen Ökonomet. Berlin, Verlag Der Deutsche Ökonomet. M 2.50.
 — *Obst, Reg.-Rat, Prof. Dr. Georg*, Geld-, Bank- und Börsenwesen. 9. Aufl. 36.—38. Tausend. gr. 8^o. (407 S.) 1917. Carl Ernst Poeschel. Geb. M 6.80.
 — schweizer — Die schweizerischen Abrechnungsstellen 1907—1916. Bearb. im statistischen Bureau der Schweizerischen Nationalbank. (85 S.) Zürich, Art. Inst. O. Füllli.
 Buchführung — *Meyerheim, H.*, In zwei Stunden doppelte Buchführung. gr. 8^o. (22 S. mit 2 Tabellen.) Berlin, Handelspraktischer Verlag 1917. M 1.—.
 Buchhandel — *Benndorf, A.*, und *K. Illing*, Der Briefwechsel des Buchhändlers. I. Bd. gr. 8^o. (168 S.) Leipzig, O. Leiner 1918.
 England — *Curth, Dr. H.*, Der Nahrungsmittel- und Rohstoffbedarf Englands. Bericht d. Dominions Royal Commission. XIV. Heft der Kriegswirtschaftlichen Untersuchungen aus dem Institut für Seeverkehr und Weltwirtschaft an der Universität Kiel. gr. 8^o. (142 S.) Jena, G. Fischer 1917. M 3.—.
 Geld- und Währungsproblem — *Eßlen, Dr. J. B.*, *Dr. R. Liefmann* und *Dr. K. Singer*, Das Geld- und Währungsproblem. 8^o. (117 S.) Berlin, D. Reimer 1917.
 Handelskrieg — *Koch, Dr. W.*, Handelskrieg und Wirtschaftsexpansion. Lex. 8^o. (283 S.) Jena, G. Fischer 1917. M 5.50.
 Hypothekwesen — *Deumer, Dr. R.*, Das Hamburgische Hypotheken- und Kreditwesen. 3. Heft. Hamburgische Forschungen. 8^o. (123 S.) Hamburg-Braunschweig-Berlin, G. Westermann.
 Kommissionsrecht — *Nußbaum, Dr. A.*, Tatsachen und Begriffe im deutschen Kommissionsrecht. gr. 8^o. (111 S.) Berlin, J. Springer 1917. M 4.80.
 Türkisch — *Weil, Dr. G.*, Grammatik d. Osmanisch-türkischen Sprache. 8^o. (258 S.) Berlin, G. Reimer 1917. Geb. M 7.—.
 Versicherungswesen — Die privaten Versicherungen in der Schweiz im Jahre 1915. Bericht des schweizerischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluß des schweizerischen Bundesrates. 30. Jahrg. (202 S.) Bern.
 Wirtschaftswesen — *Scherer, H.*, Das mitteleuropäische Wirtschaftsgebiet und seine Beziehungen zur Weltwirtschaft. gr. 8^o. (75 S.) Leipzig-Prag-Wien, A. Haase 1917. M 1.70.

Zeitschriften.

- Bankwesen — *Eschwege, L.*, Pflichtenkonflikte im Bankgewerbe Bank 1917, 10.
 Bulgarien — *Weiß-Bartenstein, W. K.*, Bulgariens Produktionsverhältnisse. Technik und Wirtschaft X, 10.
 Exportkredit — *Hiller, E.*, Exportkredit. Wirtschaftsztg. d. Zentralmächte II, 45.
 Geldwesen — *Lansburgh, A.*, Das gute und das schlechte Geld. VIII und IX. Bank 1917, X.
 Gold — *Heyn, Dr. O.*, Die Golddeckung der Reichsbanknoten. Bank-Archiv XVII, 4.
 Handelssechiffahrt — *Staubmann, Dr. P.*, Der Wiederaufbau der Handelsflotte. Der erste Schritt zur Erneuerung deutscher Weltgeltung. Wirtschaftsztg. d. Zentralmächte II, 42.

- Krieg und Geld** — *Federn, W.*, Krieg und Geldlehre. IX. Kriegskosten und „Geldentwertung“. Österr. Volkswirt X, 5. — X. Kriegskostendeckung und Vermögensveranlagung. Österr. Volkswirt X, 6.
- Kriegskosten** — *Schwarz, Dr. O.*, Kriegskosten und deren Deckung beim Vierverband. Bank-Archiv XVII, 2.
- Kriegssteuern** — *Buch, L.*, Die Kriegssteuer der Gesellschaften mit juristischer Person. Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung XI, 11/12.
- Monopole** — *Oppenheimer, Dr. Fr.*, Monopole? Wirtschaftsztg. d. Zentralmächte II, 44
- Österreich** — Wir und Deutschland. II. Von Dr. G. St. Österr. Volkswirt X, 3. — III. (Schluß) Von Dr. G. St. Österr. Volkswirt X, 4.
- Polen**. Von Dr. G. St. Österr. Volkswirt X, 6.
- Rohstoffe** — *Stange, Dr. A.*, Die Rohstoffe, ihre Gewinnung, Veredelung und wirtschaftliche Bedeutung. (Forts.) Weltmarkt V, 22.
- Schiffahrtbanken** — *Mathies, Dr. O.*, Schiffahrtbanken. Wirtschaftsztg. d. Zentralmächte II, 43.
- Serbien** — *Pribam, Dr. K.*, Die wirtschaftliche Verwaltung des serbischen Okkupationsgebietes. Österr. Volkswirt X, 4—6.
- Silber** — *Kaemmerer, C. H.*, Silber. Bank-Archiv XVII, 2.
- Sparkassen** — *Gradenwitz, E.*, Sparkassen und Banken. (Eine Entgegnung.) Bank-Archiv XVII, 4.
- Übergangswirtschaft** — *Gerling, F.*, Probleme der Übergangswirtschaft. III. Der ideale Produzentenstaat. Bank 1917, 10.
- Probleme zur Übergangswirtschaft. IV. Die Arbeit und ihre Antriebskräfte. Von A. L. Bank 1917, 10.
- Weltkrieg** — *Schwarz, Dr. O.*, Weltkrieg und Weltwirtschaft. Weltwirtschaft VII, 10/11.
- Weltwirtschaft** — *Dernburg, Dr.*, Staatssekretär a. D., Die weltwirtschaftlichen Interessen und die internationale Organisation der Völker. Deutscher Außenhandel XVII, 12.
- Wirtschaftsverbände** — *Heye, F. C. H.*, Die Tagung der Wirtschaftsverbände in Hamburg. Wirtschaftsztg. d. Zentralmächte II, 46.

Dezember.

Bücher.

- Alldeutscher Verband** — *Kloß, Dr. M.*, Die Arbeit des Alldeutschen Verbandes im Kriege. 8°. (23 S.) München, J. F. Lehmann 1917. M —.50.
- Ausstellungswesen** — Jahrbuch für das zwölfte Geschäftsjahr 1918. Ständige Ausstellungskommission für die deutsche Industrie. kl. 8°. (136 S.)
- Finanzwirtschaft** — *Vigeliüs, Dr. C.*, Die Finanzwirtschaft nach dem Kriege. Ein Beitrag zur Finanzreform. kl. 8°. (104 S.) Berlin, G. Ziemsen Verlag 1917. M 2.—.
- Hindenburg** — *Stählin, Dr. O.*, Hindenburg. Der Retter und Führer des deutschen Volkes in schwerer Zeit. kl. 8°. (27 S.) München, J. F. Lehmanns Verlag 1917. M —.60.
- Imperialismus** — *Nachinson, Dr. M.*, Imperialismus und Handelskriege. 8°. (167 S.) Bern, Ferd. Wyß 1917. M 3.50.
- Mathematik** — *Neuendorf, R.*, Praktische Mathematik. 8°. (105 S.) Leipzig, B. G. Teubner M 1 50.
- Reis** — *Schuhmacher, Dr. H.*, Der Reis in der Weltwirtschaft. gr. 8°. (145 S.) München u. Leipzig, Duncker & Humblot 1917. M 4.—.
- Türkei** — *Hellauer, Dr. J.*, Das türkische Reich. gr. 8°. (262 S.) Berlin, E. S. Mittler & Sohn 1918.
- Zeitungswesen** — *Frenzel, P.*, Zentral-Archiv für die gesamte Zeitungs-Praxis. 8°. (31 S.) Berlin, Paul Frenzel.

Zeitschriften.

- Aktienwesen** — *Lansburgh, A.*, Aktienwesen und Aktienrecht. Bank 1917, 12.
- *Sontag, Dr.*, Über Aktienwesen. Plutus XIV, 49/50.
- Bankwesen** — Banken und Gründungswesen in Italien. Von A. S. Österr. Volkswirt X, 11.
- Bargeldloser Zahlungsverkehr** — *Döring, Dr. F.*, Die Kehrseite des bargeldlosen Zahlungsverkehrs. (Schluß.) Bank 1917, 12. (Fortsetzung im nächsten Heft.)

Auf die diesem Hefte beiliegende Ankündigung, die Zeitschrift „Die Bank“ betr., sei hiermit noch besonders hingewiesen. Der Verlag.

Georg Reimer Verlag Berlin W. 10.

Grammatik der osmanisch-türkischen Sprache

von Dr. Gotthold Weil.

[Band I der Sammlung türkischer Lehrbücher für den Gebrauch im Seminar für orientalische Sprachen zu Berlin.]

Preis geheftet M 6.—, gebunden M 7.—.

Trotz der großen Fülle von türkischen Lehrbüchern, die in den letzten Jahren erschienen sind, fehlt eine zusammenfassende, aufbauende Darstellung der osmanisch-türkischen Sprache.

Sie will den vielen Türkisch-Lernenden, die sich nicht nur einige oberflächliche Kenntnisse der Sprache aneignen wollen, ein Lern- oder Nachschlagebuch sein, denen, die auch noch nach dem ersten Anfangsunterricht, lernend, leidend oder forschend, selbständig weiterarbeiten bedürftig sind, will sie in systematischer Form auch die Einzelheiten und Eigenheiten der modernen osmanisch-türkischen Sprache erklären.

Die Grammatik erscheint als erster Teil der Sammlung türkischer Lehrbücher. Als zweiter Teil wird ein Übungsbuch herauskommen, das als praktische Ergänzung der Grammatik gedacht ist.

Eine Auswahl aus den besten Prosajchriften mit Erklärungen und Wörterbuch ist als dritter Teil in Arbeit. Weitere Bände werden nach Bedürfnis folgen.

Handelshochschule zu Leipzig

Beginn des Sommer-Semesters 1918
am 15. April.

Vorlesungsverzeichnis 10 Pf.,
Satzungen einschl. Ordnungen 20 Pf.
von der Kanzlei, Ritterstraße 8/10 zu
beziehen. Weitere Auskunft erteilt
der Studiendirektor
Geh. Hofrat Prof. Dr. Adler.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich im Umfange von 64 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch den Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50. ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. $\frac{1}{4}$ Seite M 100.—, $\frac{1}{2}$ Seite M 55.—, $\frac{3}{4}$ Seite M 30.—, $\frac{1}{2}$ Seite M 16.—, $\frac{1}{4}$ Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: HEINR. ERNST POESCHEL, LEIPZIG; IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. HOF-RAT ANTON SCHMID, DIREKTOR u. o. PROF. AN DER K. K. EXPORTAKADEMIE, PROFESSOR AN DER K. u. K. KONSULARAKADEMIE u. HONORARDOZENT AN DER K. K. TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEKUNDTUNDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.



ZEITSCHRIFT FÜR
HANDELS
WISSENSCHAFT
UND HANDELS-
PRAXIS



UNIVERSITY OF ILLINOIS LIBRARY
APR 23 1920

10. JAHRGANG 1917/18

HEFT 10/12 1918 JAN./MÄRZ
LEIPZIG VERLAG CARL ERNST POESCHEL

HERAUSGEBER DER ZEITSCHRIFT

DR. H. NICKLISCH

Professora. d. Handelshochschule Mannheim

PROFESSOR DR. GEORG OBST

z. Zt. stellv. Vorsitzender d. Sächs. Kriegswucheramts

K. K. HOFRAT ANTON SCHMID

Direktor und o. Professor der k. k. Exportakademie in Wien.

INHALT

Mitteilung von Schriftleitung und Verlag	217
Juristen und Kaufleute. Von <i>Geh. Justizrat Prof. Dr. Eduard Heilfron</i> , Charlottenburg	217
Über den Einfluß der Preisentwicklung auf den Schadenersatzanspruch. Von <i>Prof. Dr. Paul Oertmann</i> , Erlangen	218
Kriegswucher und Handelswissenschaft. Von <i>Prof. Dr. Joh. Friedr. Schär</i> , Berlin	222
Kriegswucher und Handelswissenschaft. Von <i>Regierungsrat Prof. Dr.</i> <i>Georg Obst</i> , zurzeit Dresden	226
Goldwährung oder Papierwährung nach dem Kriege? Von <i>Max Fürst</i> , Charlottenburg	228
Schulden und Reinvermögen in der Bilanz. Von <i>Handelsschul-Direktor</i> <i>Manfred Berliner</i> , beidigter Bücherrevisor, Hannover	240
Selbstkosten und Gewinngliederung. Von <i>Prof. R. Lambert</i> , zurzeit München 241	
Die kaufmännische Bilanz in algebraischer Beleuchtung. Von <i>Ewald Brenken</i> , Oberlehrer i. R., Bochum	248
Das Vertragskriegsrecht Deutschlands und seine Gegner. Von <i>Zollverwalter</i> <i>G. Gschwender</i> , Tübingen	251
Prioritätsfragen. Von <i>Prof. R. Lambert</i> , zurzeit München	254
Rechtsfragen des Tages. Von <i>Geh. Justizrat Prof. Dr. Eduard Heilfron</i> , Charlottenburg	254
Aus der Praxis	256
Selbstkosten im Kohlen-Kleinhandel. Von *	256
Die Schwierigkeiten der Wiederaufnahme des Exports nach dem Kriege. Von <i>Diplom-Kaufmann Werner Kratsch</i> , zurzeit Brüssel	258
Zur Frage der Schaffung einer Hauptstelle für den deutschen Außenhandel. Von <i>Dr. Fritz Elsas</i> , Stuttgart	263
Das Materialien-Rechnungsbureau und der Materialien-Ausgang. Von <i>Felix</i> <i>Rheinert</i> , Essen	266
Verbesserungen im Güterverkehr. Von <i>F. Linke-Gerlach</i> , Berlin-Charlottenburg 271	
Nachrichtensäle-Organisation in der Türkei. Von <i>Eugen Löwinger</i> , Charlottenburg 272	
Das Verbot der Wareneinfuhr vom Auslande. Von <i>Zollverwalter G. Gschwender</i> , Tübingen	273
Rundschau	274
Bergwerk. S. 274. — Forschungseinrichtungen. S. 274. — Gewerbe. S. 274. — Handel. S. 275. — Messen. S. 275. — Museen. S. 275. — Rechtsfälle. S. 276. — Rußland. S. 276. — Statistik. S. 277. — Türkei. S. 277. — Verkehr. S. 277. — Versicherungs- gesellschaften. S. 279. — Verschiedenes. S. 279. — Wirtschaftskrieg. S. 279. — Hoch- schulnachrichten. S. 279.	

Bücherbesprechungen / Literatur-Übersicht / Anzeigen

Bezugspreis: Vierteljährlich M. 3.50

VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL IN LEIPZIG, SEEBURGSTR. 57

HANDELSHOCHSCHUL-VORLESUNGEN AN DER KGL. UNIVERSITÄT FRANKFURT A. M.

Sommer-Halbjaar 1918 (16. April bis 15. August).

PRIVATWIRTSCHAFTSLEHRE

Buchhaltung (einschliessl. Buchhaltungsübgn. für Anfänger), 4. Calmes. — Kaufmann Rechnen (Einführung), 3. Schmidt. — Geld- und Wechselarbitrage (Übungen für Vorgeschr.), 2. Dröll. — Polit. Arithmetik (Renten u. Anleihen), 2. Pape. — Börsenverkehr, 4. Schmidt. — Industriebetriebslehre (Organisation, Buchhaltung, Kalkulation u. Statistik), 2. Calmes. — Bankbetriebslehre (Bankbuchhaltung u. Bankbilanzen), 2. Schmidt. — Warenhandelsbetriebslehre, 2. Pape. — Zusammenfassende technische Übungen aus dem Gebiete des Warenhandels, 2. Pape. — Privatwirtschaftliche Seminare: Allgemeines Seminar (vierzehntägig), 2. Schmidt. — Seminar für Industriebetriebslehre, 1. Calmes. — Seminar für Warenhandelsbetriebslehre, 1. Pape.

VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

Einleitung in die Volkswirtschaftslehre (Theoretische Nationalökonomie), 5. Arndt. — Die Grundlagen der bestehenden Wirtschaftsordnung (Für Hörer aller Fakultäten), 1. Voigt. — Liberalismus, Sozialismus und Kommunismus, 1. Arndt. — Wirtschafts- u. Sozialpolitik, 5. Voigt. — Kommunales Steuerwesen, 1. Bleicher. — Theorie u. Geschichte des Armenwesens, 1. Jugendfürsorge u. Kinderschutz, 1. Klumker. — Nationalökonomische Besprechungen, 2. (vierzehntägig), Besprechung wichtiger Fragen der äusseren Wirtschafts- u. Machtpolitik, insbesondere der Kolonialpolitik, 2. (vierzehntägig), Arndt. — Praktische Übungen mit Anstaltsbesichtigungen (Mit nachm.), 1. Klumker. — Volkswirtschaftliche Seminare: Mündliche u. schriftliche Übungen, 2. Arndt. — Berichte u. Übungen 2. (vierzehntägig), Voigt.

STATISTIK UND VERSICHERUNGSWISSENSCHAFT

Statistik, I. Teil: Allgemeine Theorie u. Methoden; Bevölkerungsstatistik, 4. Zizek. — Versicherungsrechnung, 2. Einführung in die Lebensversicherung, 2. Patzig. — Statistisches Seminar: Referate und Übungen, 2. Zizek. — Versicherungs-Seminar: Vorträge und Besprechungen über versicherungswissenschaftliche Fragen, 2. Brendel.

WIRTSCHAFTSGESCHICHTE, WIRTSCHAFTS- GEOGRAPHIE, ETHNOGRAPHIE

Politische Wirtschaftsgeographie West- und Ost-Europas, 2. Kraus. — Die Eingeborenen-Bevölkerung Amerikas, 1. Hagen. — Wirtschaftsgeographische Übungen, 1. Kraus. — Ferner aus der Philosophischen Fakultät: Entstehung und älteste Geschichte des Geldes bis zum Hellenismus, 2. Laum. — Aus der Naturwissenschaftlichen Fakultät: Geschichte der grossen Entdeckungen, 3. Geographische Übungen für Anfänger, 2. Geographisches Seminar, 2. N. N.

RECHTSWISSENSCHAFT

Einführung in die Rechtswissenschaft, 3. Freudenthal. — Deutsche Rechtsgeschichte, 4. Planitz. — Grundzüge des deutschen Privatrechts, 4. Burchard. — Preussische Rechtsgeschichte, 2. Giese. — Bürgerliches Recht: Allgemeiner Teil, 4. Lewald. — Bürgerliches Recht: Recht der Schuldverhältnisse, 5. Titz. — Bürgerliches Recht: Sachenrecht, 4. Pagenstecher. — Bürgerliches Recht: Erbrecht, 3. Burchard. — Urheber- und Patentrecht, 2. Planitz. — Handelsrecht, 4. Schiffahrtrecht, 1. Recht der Wertpapiere, 1. Planitz. — Privates Versicherungsrecht, 2. Saenger. — Einführung in das internationale Privatrecht, 1. Lewald. — Strafrecht, 4. Freudenthal. — Probleme der Strafrechtsreform, 1. Strafprozessrecht, 4. Delaquis. — Zivilprozessrecht, I. Teil, 4. Titz. — Zivilprozessrecht II. Teil (Zwangsvollstreckung und Konkurs), 3. Die besonderen Verfahrensarten des Zivilprozesses, 1. Pagenstecher. — Staatsrecht, 4. Verwaltungsrecht, I. Teil (Grundzüge), 2. Giese. — Verwaltungsrecht, besonderer Teil, 2. Öffentliches Gewerbeamt (Recht der Reichsgewerbeordnung) mit besonderer Berücksichtigung des Arbeiterschutzes und Arbeitsvertragsrechts, 1. Cahn. — Übungen im bürgerlichen Recht für Anfänger (schriftlichen Arbeiten), 2. Titz. — Übungen im Handels- und Wechselrecht, 2. Burchard. — Übungen im Staats- und Verwaltungsrecht (mit schriftlichen Arbeiten), auch für Studierende der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät, 2. Freudenthal.

Ergänzungskurse für Kriegsteilnehmer nach Bedürfnis.

CHEMISCHE TECHNOLOGIE

Anorganische Experimentalechemie, 5. Freund. — Einführung in die organische Chemie auf elementarer Grundlage, 1. Mayer. — Chemische Technologie (organische Prozesse), 2. Speyer. — Chemie und Technologie der Teerfarbstoffe, 2. Mayer. — Chemisches Praktikum für Angehörige der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät, zweimal halb-

tägig nach Wahl. Freund und Speyer. — Praktische Übungen in der Färberei der Textilfasern, 2. Mayer. — Vasserreinigung und Abwasserbeseitigung, 1. Praktikum der Nahrungsmittelchemie oder Anleitung zu wissenschaftlichen Arbeiten, halbtägig, Tillmans. — Angewandte Chemie und Bakteriologie in Industrie, Handel und Gewerbe. Chemisch-technische Warenkunde. Chemie und Industrie der Ersatzstoffe. Mit Exkursionen, I. Teil: 2. II. Teil: 2. Chemisches Praktikum: Übungen in der Untersuchung und Beurteilung von Handelswaren (Chemisch-technische Analyse), 5. Becker.

ANGEWANDTE PHYSIK UND MECHAN. TECHNOLOGIE

Der elektrische Wechselstrom (Experimental-Vorlesung), 2; Wechselstrommessungen, 1; Die elektrische Wechselstrom-Maschine, 1; Kolloquium über die neuere Literatur der angewandten Physik, alle 14 Tage 2; Kleines elektrotechnisches Praktikum I, Messtechnik, Photometrie 3; Kleines elektrotechnisches Praktikum II, Maschinen, Motore, 3; Grosses elektrotechnisches Praktikum, halbtägig oder ganztägig. Déguisne.

FREMDSPRACHLICHE HANDELSKORRESPONDENZ

Französische Handelskorrespondenz für Anfänger. Briefe aus dem Warenhandel, 2; Französische Handelskorrespondenz für Fortgeschrittene, Briefe aus dem Bankgeschäft, Französische handelsrechtliche Lektüre, 2. Heyner. — Übungen in spanischer Handelskorrespondenz und im Lesen spanischer Originalbriefe, 1. Gräfenberg. — Englische Handelskorrespondenz, 2. Lötsch.

Weitere Vorlesungen und Übungen in Französisch, Englisch, Italienisch, Spanisch, Niederländisch, Vlämisch, Türkisch, Russisch und Arabisch enthält das Vorlesungs-Verzeichnis der Philosophischen Fakultät.

HANDELSCHUL-PÄDAGOGIK

Grundzüge der Erziehungs- und Unterrichtslehre für Kandidaten des Handelslehramts, 1; Seminar für Handelsschulpädagogik: Lehrübungen und Besprechung pädagogischer Fragen, 1. Einführung in die Handelsschulpraxis. Hospitierrübungen und Besprechungen, 2. Lühr.

Ferner in der PHILOSOPHISCHEN FAKULTÄT

Grundfragen der modernen Erziehung, 1; Geschichte der pädagogischen Probleme, 2. Schultze. — Geschichte der preussischen Unterrichtsverwaltung von 1817 bis zur Gegenwart, 2; Methodik des akademischen Studiums mit besonderer Berücksichtigung der philosophischen Fakultät, 1. Ziehen. — Pädagogisches Seminar: Übungen zur Einführung in das Verständnis der kommunalen Erziehungs- und Schulpolitik, 1. Ziehen.

KÜNSTE UND FERTIGKEITEN

Stenographie-Kursus (System Gabelsberger) für Anfänger, 2; Stenographie-Kursus (System Gabelsberger) für Fortgeschrittene mit Übungen in der Redeschrift, 2; Bei Bedarf praktische Übungen oder Grundzüge in der stenographischen Entwicklung (für alle Systeme). Rothschild. — Stenographie-Kursus (System Stolze-Schrey) für Anf., 2; Vorbereitungskursus zur Ablegung der stenographischen Lehrprüfung (Übungen zur Einführung in die Geschichte und Systemtheorie der Stenographie, Methodik des Stenographieunterrichts usw.), 1. Bonnet.

Aus dem Gebiete der allgemeinen Geisteswissenschaften werden die Handelshochschul-Studierenden noch auf folgenden Auszug allgemein bildender Vorlesungen aus dem Vorlesungs-Verzeichnis aufmerksam gemacht:

Philosophie der Kultur und allgemeinen Bildung, 2. Burchard. — Geschichte der neueren Philosophie (von Bacon bis Kant), 4. Cornelius. — Geschichte der Philosophie im Aufklärungszeitalter (17. und 18. Jahrhundert), 2. Henning. — Geschichte der neueren Philosophie, 4. Wertheimer. — Das perikleische Zeitalter, 3; Geschichte der Mittelmeerpolitik, 1. Weber. — Deutsche Geschichte vom Westfälischen Frieden bis zum Wiener Kongress, 3. Kern. — Das Zeitalter Napoleons I., 3. Kuntzel. — Griechische Kunstgeschichte I., 3. Schrader. — Die Gotik, 4. Kautzsch. — Die Hochrenaissance in Venedig und im Veneto, 2. Swarzenski. — Entwicklungsgeschichte der deutschen Möbel. Mit Vorfahrungen in den öffentlichen Sammlungen, 1. Müller. — Entwicklungsgeschichte der Oper im XVII. u. XVIII. Jahrh., 2. Bauer. — Geschichte der deutschen Literatur im 16. u. 17. Jahrh., 4. Petersen. — Walter von der Vogelweide, 3; Der junge Goethe, 2. Das Deutschland im Auslande, 1. Panzer. — Literature der Renaissance, 3. Curtis. — Geschichte der französischen Literatur im XIX. Jahrhundert, 3; Französische Verslehre, 2. Friedwagner. — La poésie décadente et symboliste en France, 1. Kluth.

Das vollständige Vorlesungsverzeichnis der Universität Frankfurt a./M.

wird vom Sekretariat (Jordanstrasse 17) gegen Voreinsendung von 45 Pf. (Nachnahme 60 Pf., Ausland 80 Pf.) zugesandt.

Handels-Hochschule Mannheim

Vorlesungs-Verzeichnis für das Sommer-Semester 1918

(so es sich um ein Kriegsesemester handelt)

(Erste Immatrikulation: Montag, 22. April 1918 nachm. — Beginn der Vorlesungen: Dienstag, 23. April 1918
Adresse für Anfragen: Handels-Hochschule Mannheim (A 4, 1) (Fernsprecher 7378 und 7622)

Die Zahlen vor der Tagesangabe bedeuten die Stundenzahl, die Zahlen nach der Tagesangabe die Stundenzeit.

(Die Bezeichnung einer Vorlesung mit einem *) bedeutet, daß deren Besuch dem größeren Publikum ohne Nachweis einer besonderen Vorbildung offen steht.)

A. KAUFMÄNNISCHE EINZELWIRTSCHAFTSLEHRE

Meltzer, Einführung in die kaufmännische Arithmetik. 1 Di 9-10. Kohlhepp, *) Einführung in die Buchhaltung. 2 Fr 6-8. Allgemeine Privatwirtschaftslehre: a) Nickisch, Allgem. Betriebslehre. 2 Di 5-7. b) Schröder, Allgem. Handelslehre, 1 Teil, 2 Mi, Fr 12-1. Mayr, Münz- u. Devisenverkehr. 2 Mi 8-10 abends. Nickisch, *) Der bargeldlose Zahlungsverkehr. 1, 14 tägig, Mo 8-9 abds. Meltzer, Polit. Arithmetik mit Übgn. 3 Mi 9-10, Fr 10-12. Kohlhepp, *) Übgn. in der Buchhaltung für Anfänger. 2 Fr 8-10 abds. Schröder, Übungen in der Buchhaltung für Fortgeschrittene. 2 Do 11-1. Nickisch, Abschlußtechnik mit bes. Übgn. 2 Mo 9-11. Kohlhepp, Warenrechnen. 2 Mo 8-10. Schröder, Die Bilanzen industr. Unternehmen. 1 Fr 11-12. Schröder, Industrielle Selbstkosten. 1 Mi 11-12. Nickisch, Die Geschäfte des Bankbetriebs. 2 Mo 8-10 vorm. Schröder, Die Arbitrage. 2 Di 3-4, Do 10-11. Nickisch, Betriebswirtschaftliches Seminar. 2 Mo 5-7. Schröder, Privatwirtschaftliches Seminar. 2 Di 4-6. Kohlhepp, Geschichte der Pädagogik (neuere Zeit). 2 Do 8-10 vorm. Kohlhepp, Methodik. 3 Mo 10-11, Do 10-12. Kohlhepp, Katesche, Hospitieren, Unterricht. 3 Sa 8-11.

B. VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

Altman, Allgemeine Volkswirtschaftslehre. 4 Mo, Do 3-5. Gothein, Gewerbepolitik. 2 Fr 6-8. Lederer, Handelspolitik. 2 Do 8-10 abends. Blaustein, *) Besprechungen und Übungen aus dem Gebiete der Übergangswirtschaft u. der politischen Neuordnung. 1 Do 6-7. Altman, *) Besprechung volkswirtschaftlicher Fragen der Kriegs- und Übergangswirtschaft (öffentlich und unentgeltlich). 1 Mo 8-9 abends. Mayr, *) Organisation des Boden- u. Kunkalkredits unter Mitberücksichtigung der Frage der Unterabteilung der 2. Hypothek. a) Genossenschaftliche Institute. b) städtische, staatliche und provinzielle Institute. c) Aktieninstitute. 2 Do 8-10 abends. Verkehrspraktische Vorlesungen: Bartsch, Binnenschiffahrtswesen (siehe unter D. Verkehrswissenschaft). Sozialpolitische Vorlesungen: Altman-Gothheiner, *) Sozialpolitik. 2 Fr 6-8. Gothein, Wirtschaftsgeschichte. 3 Di 8-10, Fr 8-9 abends. Altman, Finanzwissenschaft. 3 Mo 11-1, Do 12-1. Vorlesungen: Mayr, *) Befriedigung der Verbraucherbedürfnisse durch die Genossenschaften a) Konsumvereine, b) Baugenossenschaften. 2 Di 8-10 abends. Seminar: Mayr, Genossenschaftliches Sem. 2 Mo 7-9 abds. Meltzer, Wirtschaftsstatisik. 1 Fr 4-5. Altman mit Gothein, Volkswirtschaftliches Seminar. 2 Di 6-8. Altman mit Gothein, Besprechung volkswirtschaftlicher Aufsätze (nach Bedarf). Altman mit Gothein, Volkswirtschaftliche Ausflüge.

C. RECHTSWISSENSCHAFT

Erdel, Einführung in die Rechtsordnung. 2 Fr 7-9 vorm. Erdel, Bürgerliches u. Handelsrecht 1 u. II. 6 Di, Do, Sa 8-10 vorm.

Brehm, *) Zivilprozeßrecht. 2 Mi 7-9 abds. Lewald, *) Badische Verfassung und Verwaltung. 2 (nach Vereinbarung). Erdel, *) Zwangsvollstreckung und Konkurs. 2 Do 8-10 abends. Brehm, *) Unlauterer Wettbewerb. Warenzeichenrecht. 1 Fr 6-7. Erdel, *) Das Arbeitsrecht im Krieg, insbesondere in der Übergangszeit vom Krieg zum Frieden. 2 Di 8-10. Verkehrsrecht (siehe unter D. Verkehrswissenschaft). Erdel, Prakt. Übgn. (im Anschluß an die Hauptvorlesung). 1 Di 11-12. Erdel, Juristisches Seminar. 1 Mi 8-9 vorm.

D. VERKEHRSWISSENSCHAFT UND WIRTSCHAFTSGEOGRAPHIE (Nach Bedarf mit Lichtbildern)

Endres, Allgem. Verkehrslehre. 1 Sa 10-11. Endres, Allgemeine Wirtschaftsgeographie, einschl. Verkehrsgeographie. 2 Di 10-12. Sommer, *) Wirtschaftsgeographie von Südamerika. 2 14 täg. Fr 9-11. Bartsch, Binnenschiffahrtswesen. 1. Endres, Verkehrsrecht. 1 Do 5-6. Endres, Verkehrswissenschaftliches und wirtschaftsgeographisches Seminar. 2 Sa 11-1. Endres, Verkehrswissenschaftliche und wirtschaftsgeographische Übungen und Besprechung wissenschaftlicher Arbeiten. 2 Do 6-8. Sommer, Übungen zur Länderkunde von Osteuropa. 2 (14 tägig) Fr 9-11. Endres, Besichtigung v. Verkehrsbetrieben (Nach Vereinbarung.)

E. NATURWISSENSCHAFTEN — WARENKUNDE — TECHNIK (Nach Bedarf mit Lichtbildern.)

Pöschl, *) Chemie und Technologie organischer Stoffe (als Einführung in die Warenkunde organischer Waren). 2 Mo 6-8. Pöschl, *) Warenkunde I. Teil (Metalle, mit besond. Berücksichtigung des Eisens, Glas- und Tonwaren). 2 Mi 6-8. Mayr, *) Einführung in d. allgem. Maschinenlehre. 2 Fr 8-10 abds. Pöschl, Übgn. im Laboratorium für Warenkunde. 2 Di 2-4, Pöschl, Warenkundliches Seminar. 2 Di 2-4.

F. VERSICHERUNGSWISSENSCHAFT

Koburger, *) Die Versicherung im Dienste des Kaufmanns. 1 Mo 8-9 abds. Koburger, *) Versicherungsrechnung. 1 Mi 7-8 abds. Koburger, *) Versicherungsbuchführung. 1 Mi 6-7. Koburger, *) Einführung in die Sozialversicherung. 1 Mo 7-8 abds. Koburger, Versicherungswissenschaftliches Praktikum. 1 Mi 8-9 abends.

G. SPRACHEN

Französisch. Glauser, Die Lautlehre der französischen Sprache der Gegenwart (mit anschließenden Übungen) bes. für Lehrer und Lehramtskandidaten. 2 Do 6-8. Kursus für Studierende mit Vorkenntnissen. 4 Mo,

Di, Mi, Do, 7-8 vorm. Glauser, Übungen in der Lautlehre (im Anschluß an die Vorlesung) Glauser, Französische Handelskorrespondenz unter bes. Berücksichtigung des Bankgeschäfts. 2 (Zeit nach Vereinbarung) Glauser, Sprachliche u. stilistische Übungen (freie Aufsätze). 1 Mo 8-9 vorm. Glauser, Lektüre wirtschaftl. Aufsätze. 1 Di 8-9 vorm. Glauser, Lektüre ausgewählter Fabeln von La Fontaine. 2 14 tägig, Mi 6-8 abds. Glauser, Referate aus Werken der neueren Literatur, die wirtschaftliche, soziale und literarische Verhältnisse Frankreichs behandeln. 2 14 täg. Mi 6-8 abends. Burkard, *) Kursus für Anfänger (obere Abteilung). 3 Di, Do, Fr 7-8 abends. Burkard, *) Kursus für Besucher mit Vorkenntnissen. 3 Mo 7-8, Di, Do 8-9 abends. Burkard, *) Kursus für Fortgeschr. 3 Mo, Mi, Fr 8-9 abends. Glauser, Handelskorrespondenz. 2 Mo 8-10 abends. Glauser, *) Lektüre wirtschaftlicher und belletristischer Aufsätze. 2 Di 8-10 abends. Englisch. Streibich, Kursus für Studierende mit Vorkenntnissen. 4. Mauderer, Sprach- und Stilübungen. 1. Mauderer, Lektüre wirtschaftlicher Aufsätze. 1. Streibich, Kursus f. Anfänger (obere Abteilung). 3. Mauderer, Kursus f. Fortgeschrittene. 3. Italienisch. Burkard, *) Kursus für Anfänger (ob. Abteilung). 3 Di, Do 9-10, Mi 7-8 abds. Burkard, *) Kursus für Besucher mit Vorkenntnissen. 3 Mo, Mi, Fr 9-10 abends. Burkard, *) Kursus für Fortgeschrittene. 3 Mo, Mi, Fr 6-7. Spanisch. Martin, *) Kursus für Anfänger (ob. Abteilung). 3 Mo, Mi, Fr 7-8 abends. Martin, *) Kursus für Besucher mit Vorkenntnissen. 3 Mo, Mi, Fr 6-7. Russisch. *) Kursus für Anfänger. 4. Türkisch. Vitalis, *) Kursus für Anfänger (ob. Abt.). 4 Di 6-7, Fr 6-8 abends (pünktlich). Vitalis, *) Kursus für Fortgeschrittene. 4 Di 7-8, Fr 8-10 abds. (pünktlich). Vitalis, *) Proseminar. 2 Di 8-10 abends.

H. STENOGRAPHIE

(für Studierende bei Bedarf)

System Gabelsberger: Kursus f. Anfänger. 1 Mo 2-3. Kursus f. Fortgeschrittene. 1 Mi 2-3. System Stolz-Schrey: Kursus f. Anfänger. 1 Di 2-3. Kursus f. Fortgeschrittene. 1 Do 2-3.

J. ALLGEMEIN BILDENDE VORLESUNGEN

Stahl, *) Deutsche Literatur. 1 Do 6-7. Stahl, Dalberg und die große Mannheimer Theaterzeit. 1 Do 7-8 (öffentlich, unentgeltlich). Krick, *) Die Philosophie der Geschichte. 1 Mi 6-7. Dresel, *) Soziale Hygiene. 1 Mo 6-7.

K. VORTRAGSZYKLEN

5 Vorträge von Dr. Richard Kahn, Juristischer Hilfsarbeiter bei der Stadtgemeinde Ludwigshafen a. Rh.: „Aus dem Recht der Kriegswirtschaft“.

Vorlesungs-Verzeichnis, Prüfungsordnungen und die sonstigen Drucksachen können vom Sekretariat unentgeltlich bezogen werden. Weitere Auskunft auf Anfrage.

STÄDT. HANDELS-HOCHSCHULE CÖLN

VORLESUNGS-VERZEICHNIS FÜR DAS SOMMER-HALBJAHR 1918

Beginn der Vorlesungen und Übungen am 15. April 1918

(Die Ziffern geben die Zahl der Wochenstunden an)

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN

A. VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

Beckmann: Organisation der Produktion, 3. Handelspolitik, 2. Kartelle und Trusts, 1. Kolloquium über allgemeine Nationalökonomie, 2. Finanzwissenschaftliches Kolloquium, 2. Volkswirtschaftliches Seminar, 2. — Dresemann: Das Zeitungswesen des Auslandsdeutschums, 1. — Eckert: Volkswirtschaftliches Seminar, 2. — Jung: Seminar für Reklame und Organisationskunde, 2. — Jutz: Presse, Privatwirtschaft und Volkswirtschaft, 1. — Menne: Die wirtschaftlichen Verhältnisse in Flämisch-Belgien, 1. — Neuhaus: Wirtschaftsstatistik, 2. Bevölkerungsstatistik, 2. — Wiedemann: Wirtschaftliche Interessenvertretung, 1. — von Wiese: Einführung in die Volkswirtschaftslehre, 3. Geld-, Bank- und Börsenwesen, 3. Geschichte des Sozialismus und der Sozialreform, 2. Kolloquium über Organisation der Produktion, 2. Kolloquium über Probleme der sozialen Praxis, 2. Volkswirtschaftliches Seminar, 2. — Wirminghaus: Soziale Frage und Sozialpolitik, 2. Kolloquium über Verkehrswesen und Verkehrspolitik, 1. — Witzel: Konjunkturstatistik, 1. — Wygodzinski: Grundfragen der Sozialpolitik, 1. — Waentig, Jahn, Grisebach, Gehrig, Dirr (Brüssel): 5 Vorträge über Belgien in Staat und Wirtschaft.

B. PRIVATWIRTSCHAFTSLEHRE

Harzmann: Die Bilanz, 3. Warenverkehr II, 2. Güterverkehr, 1. Organisation des Ausfuhrhandels, 1. Seminar, 1. — Hirsch, Warenverkehr I, 2. Kolloquium über Warenverkehr, 1. Seminar, 2. — Rädelscheidt: Kaufmännisches Rechnen I und II, 3. — Runkel: Technik des Nachrichtenverkehrs, 1. Übgn., 1. — Schmalenbach: Kaufmännisches Rechnungswesen, 4. Selbstkostenberechnung der Industrie, 1. Seminar, 2. Treuhand-Seminar, 2. — Walb: Banktechnisches Seminar, 2. — Weiler: Buchhaltungslesen, 2.

RECHTSLEHRE

Aberer: Bürgerliches Recht, 3. — Cahen: Unlauterer Wettbewerb, 1. — Friedrich: Einführung in die Rechtsphilosophie, 1. Goethe und das Recht, 1. — Gammersbach: Handelsrecht I, 2. Übungen, 1. — Stier-Somlo: Deutsches Gewerberecht, 1. — Wieruszowski: Bürgerliches Recht II, 1. Übungen, 2. — Friedrich: Staats- und verwaltungsrechtliche Übungen, 2. Kriminalpsychologisches Strafrechts-Kolloquium, 1. — Stier-Somlo: Deutsches Reichs- und Landesstaatsrecht, 3.

VERSICHERUNGS-

UND GENOSSENSCHAFTSLEHRE

Stier-Somlo: Grundlagen der Sozialversicherung, 1. Wygodzinski: Genossenschaftswesen, 1.

GEOGRAPHIE,

NATURWISSENSCHAFTEN UND TECHNIK

Bermbach: Röntgenstrahlen, 2. — Darapsky: Organische Chemie, 2. Anorganische Experimentalchemie, 2.

Übungen im Laboratorium. — Kessler: Die Rohstoffe der Textilindustrie, 1. Ausgewählte Kapitel aus der chemischen Technik, 1. Textüübungen, 2. Übungen im Laboratorium. — Thorbecke: Deutschland und Nachbarländer, 3. Kultur und Wirtschaft der Tropen, 1. Geographische Seminare, 3. Geographisch-volkswirtschaftliche Ausflüge.

SPRACHEN

a) Englisch. Schröder: 6 englische Sprachkurse, 8. Englische Lyriker des 19. Jahrhunderts, 1. Englisch Seminar: English Conversation, 1. Rüschkamp: The Counties of England, 1. — b) Französisch. Lorek: 2 französische Sprachkurse, 6. Französisches Seminar: Lorek: Lesen französischer Verse, 1. Neuere französische Lyrik, 1. — c) Deutsch. Jungbluth: Deutsche Stilistik, 2. — Wrede: Mittelhochdeutsche Sprache und Dichtung, 1. — d) Italienisch. Michels: 2 ital. Sprachkurse, 5. — e) Spanisch. 2 spanische Sprachkurse, Fenten, 3. Galetti, 1. — f) Russisch. Feilgenhauer: 3 russische Sprachkurse, 9. — g) Bulgarisch. Feilgenhauer: 1 bulgarischer Sprachkurs, 3. h) Neugriechisch. Feilgenhauer: 1 neugriechischer Sprachkurs, 2. — i) Skandinavische Sprachen. Lorek: Norwegisch-dänischer Sprachkurs, 2. — k) Orientalische Sprachen. Lokotsch: 2 türkische Sprachkurse, 4. 1 arabischer Sprachkurs, 2. 1 neupersischer Sprachkurs, 1.

AUSBILDUNG FÜR HANDELSLEHRER

UND HANDELSLEHRERINNEN

Hell: Geschichte und Organisation des kaufmännischen Schulwesens Deutschlands, 1. Pädagogisches Seminar, 2. — Kahl: Praktische Pädagogik, 2. Pädagogische Zeit- und Streitfragen, 1. Das Problem der weiblichen Bildung, 1.

ALLGEMEINE

GEISTESWISSENSCHAFTEN

Bender: Römische Kaiserzeit, 1. — Bombe: Die spanische Malerei der Blütezeit, 1. — Czaplowski: Hygiene, 1. — Menne: Die flämische Literatur des 19. und 20. Jahrhunderts, 1. — Poppelreuter: Der Bilderkreis der abendländischen Kunst, 1. Übungen im Bestimmen von Kunstwerken, 1. — Rademacher: Der diluviale Mensch, 1. — Rosenthal: Einführung in den Talmud, 1. — Saitschick: Einführung in die Philosophie, 2. Bildungsfragen, 1. Philosophisches Seminar, 2. — Schmitz: Deutsches Barock, 1. — Simchowitz: Einführung in die Redekunst, 2. — Störing: Pädagogische Psychologie, 1. — Tischer: Geschichte der Musik im 19. Jahrhundert, 2. — Witzel: Methodik und Technik wissenschaftlicher Arbeiten, 1. — Wrede: Das rheinische Volk, 1.

KURZSCHRIFTKURSE

nach Gabelsberger und Stolze-Schrey.

Vorlesungs-Verzeichnis (Preis 25 Pfg.), Zulassungsbedingungen sowie die sonstigen Drucksachen können vom

Sekretariat der Hochschule, Claudiusstraße 1, bezogen werden. — Nähere Auskunft erteilt

Der Studiendirektor PROF. DR. CHR. ECKERT, GEHEIMER REGIERUNGSRAT.

Soeben erschien:

Handelskrieg und Wirtschaftsexpansion

Überblick über die Maßnahmen und
Bestrebungen des feindlichen Auslandes
zur Bekämpfung des deutschen Handels
und zur Förderung des eigenen

Wirtschaftslebens

von

Dr.-Ing. Dr. Waldemar Koch,

zurzeit stellvertretender Direktor des Kgl. Instituts
für Seeverkehr und Weltwirtschaft an der Uni-
versität Kiel, Kaiser Wilhelm-Stiftung.

Preis: 5 Mark 50 Pfennig

Verlag von Gustav Fischer in Jena

Wer fremde Sprachen lernen will

bedient sich am besten der Lehrbücher nach der
Methode Gaspey - Otto - Sauer
die sich sowohl im Schulunterricht wie im Privat-
und Selbstunterricht hervorragend bewährt haben.

Bis jetzt erschienen folgende Grammatiken:

Arabisch	M 10.—	Polnisch	M 5.—
Bulgarisch	4.60	Portugiesisch	4.80
Chinesisch	8.—	Rumanisch	4.60
Dänisch	5.—	Russisch	5.—
Englisch	4.—	Schwedisch	5.—
Französisch	3.60	Serbisch	4.—
Japanisch	6.—	Spanisch	4.—
Italienisch	3.60	Suahili	5.—
Neugriechisch	6.—	Tschechisch	5.—
Neuperfisch	10.—	Türkisch	8.—
Niederländisch	4.80	Ungarisch	5.—

Dazu gibt es Schlüßel und teilweise kleine Sprachlehren,
Lese- und Gesprächbücher.

Nur Kleine Sprachlehren

erschieden für folgende Sprachen:

Duala	M 2.—	Hausa	M 4.—
Ewhe	2.—	Finnisch	2.—
Marokkanisch	M 5.—		

Alle Bücher sind gebunden. Man verlange ausführliche
Prospekte, auch über die Ausgaben in fremden Sprachen.

Zu beziehen durch alle Buchhandlungen des In- u. Auslandes

Julius Groos Verlag · Heidelberg

DER WELTMARKT

VERKÜNDUNGSBLATT FÜR DIE „DEUTSCHE BEGUT-
ACHTUNGSSTELLE FÜR TECHNIK UND CHEMISCHE
TECHNOLOGIE“ MIT ANGESCHLOSSENEN ABTEILUNGEN
„WIRTSCHAFTSGEOGRAPHIE UND WELTVERKEHR“ UND
„ZENTRALSTELLE FÜR SCHIFFBAU UND SCHIFFFAHRT“

mit seiner wertvollen Beilage

Verwaltungs- u. Absatztechnik

sollte von jedem Kaufmann und Industriellen regel-
mäßig gelesen werden.

Jahres-Bezugspreis 13.— M. — Probehefte kostenlos.

J. C. KÖNIG & EBHARDT
HANNOVER
VERLAG „DER WELTMARKT“



Julius Hager
— Buchbinderei —
Leipzig
gegründet 1844
Einbände in jeder Art
sowie Einbanddecken
Kunstleder-Handenbände
Neuzugabe Buchausstattung
Muster u. Preise sofort

UNIVERSITY OF ILLINOIS-URBANA



3 0112 10777226